

1. لا تخش الرفض، فالغزالة الجريحة تقفز مسافات أطول.
2. تفهم القوة خلف الاسم.
3. اجمع فريقاً من المعلمين والمرشدين الناجحين حولك.
4. استغل كل وأي فرصة.
5. امض مع التيار... لكن اعرف إلى أين تريد الذهاب.
6. كن مستعداً نفسياً لتقبل الفضل والوقوف بعد الوقوع.
7. خصص وقتك لما تعرفه.
8. أعشق عميلك وزبونك.
9. لا تقلل أبداً من قوة شبكة المعارف والعلاقات.

أصبح هذا الكتاب من أفضل الكتب مبيعاً في أمريكا خلال صيف عام 2005، وخلال أسابيع قليلة من طرحه في الأسواق، وحصل على الثناء والمدح من مشاهير الشخصيات المحترمة في المجتمع الأمريكي، بدءاً بالرئيس الأمريكي بيل كلينتون، ومروراً بآخرين مثل بيلر سولتون ومارك فيكتور هانسن.

هل للقصة نهاية سعيدة؟ تعاني اخت جراي من مرض سرطان الدم (لوكيميا) وهي في حاجة ماسة لزرع نخاع عظام، ولم يحدث تطابق مع نخاع أفراد عائلتها، ورغم مرور العام تقريباً، لكن اخته لم تجد المتبرع المناسب حتى الآن، أنه أمر لا يستطيع دفتر شيكات جراي التكفل به. نشاط جراي التجاري الحالي هو العقارات، وهو حصل على دكتوراه فخرية تقديراً لتاريخه الحافل.

الدروس المستفادة:

- لم يسخر المجتمع من محاولات الطفل الصغير لافتحام عالم التجارة بل ساعده، ولم يرفض رجال الأعمال المشاركة بخبراتهم وأوقاتهم وأموالهم مع أطفال الحي.
- تشجيع المجتمع الأمريكي الشديد للناجحين ولو كانوا صغاراً أو سوداً.
- النجاح المالي لا يعني التخلي عن مساعدة الغير.
- لم ييأس أبداً، ولم يتوقف عن التعلم من الغير.

14- النجاح يأتي بعد سنين

كانت ولادة جورج دي ميسترال في مدينة نيون السويسرية (تقع ما بين مدينتي جنيف ولوزان) في عام 1907. وعمره 12 عاماً، صمم جورج لعبة -على شكل طائرة- قام بتسجيل حقوق الملكية الفكرية لها، وهو تخرج كمهندس كهربائي من أفضل كليات التقنية في أوروبا كلها. كانت هواية جورج في أوقات فراغه تسلق أعالي الجبال مع كلبه، واث يوم في بدايات عام 1940، لاحظ جورج كيف علقت البذور بحبلاته وبنحلاته، وكذلك بفراء كلبه.

لم يكن جورج من أولئك الذين يقفون عند حدود الشكوى، إذ وضع هذه الحبوب الملتصقة تحت عسة المكبر البصري (ميكروسكوب) وعرضها للفحص كي يفهم سر هذا الالتصاق الشديد، ووجد أن سببه الأطراف المحببة للبذور، والتي أطبقت بقوة على خيوط الصوف الدقيقة والملتصقة فاشتبكت معها. خلف العنسات، هبّط عليه الإلهام: هذه الآلية هي التشبيك القماشي فهي من القوة والسهولة بحيث تهدد عرش اختراع السوستة (Zipper). كعادة المشاريع الناجحة في بدايتها، **قوبلت فكرة جورج بالرفض والسخرية والاستهزاء**، لكنه صمد ورائها بالعمل والجهد المتصل لمدة ثمان سنوات، جرب فيها العديد من طرق تصنيع الخطاطيف والخيوط الملثوية من القماش.

كعادة بلده سويسرا، انخرط جورج في الخدمة العسكرية الإلزامية -على فترات متفايزة- من سن 20 وحتى 55 سنة، ما جعله ضابط مدفعية يرايط على الحدود الفرنسية والنمساوية. اشتق جورج اسم فلكرو الذي اختاره لقماشه السحري من كلمتين فرنسيتين: فالور (بمعنى إستبرق/قشيفة) وكروشييه (خطاف/الطرف المعقوف)، ووجد اليوم أن هذه الكلمة تحولت لتصبح مقبولة في اللغة الإنجليزية مثل كلمة فاكس وغيرها. عبر التجربة والتعلم من الخطأ، توصل جورج إلى أن خياطة مادة نيلون مع تعريضها للأشعة تحت الحمراء يجعلها ذات أسنان معقوفة وحادة، وبذلك توصل لطريقة تصنيع قماش الخطاطيف.

كان هذا الاكتشاف مجرد بداية الطريق، إذ احتاج جورج لوضع 300 خطافاً في مساحة بوصة مربعة من القماش. في الوقت ذاته استعان جورج بصديق له يعمل نسيجاً في مصنع أقمشة في مدينة ليون الفرنسية، حتى تمكن من إنتاج شريطي القماش - بعد مرور ثماني سنين من الاختبارات والتجارب المضنية. أخيراً في عام 1955 تمكن جورج من تسجيل اختراعه، بعدما أسس شركة فلكرو لتصنيع قماش فلكرو الجديد.

انحصر جورج من عائلة غنية، ولنا باع شركته في أوج نجاحها وحقوق اختراعه، ومضى يفكر ويستكر ويخترع، لكن فلكرو كان الأشهر وسط قائمة اختراعاته. كرّس جورج حياته بعدها لمساعدة أقرانه من المخترعين على تسجيل حقوق ملكية اختراعاتهم، ومن ثم تحويلها لمشاريع ناجحة.

اليوم، يقع المركز الرئيس لشركة فلكرو العالمية في الولايات المتحدة الأمريكية. رغم أن النموذج الأولي اعتمد على مادة نيلون، لكن اليوم تُصنَّع فلكرو من البلاستيك والصلب والفضة، وجرى استخدام الفكرة في عدد لا حصر له من التطبيقات أشهرها في رحلات برنامج الفضاء الأمريكي. أخيراً توفي مخترع فلكرو في عام 1990 في بلده سويسرا.

الدروس المستفادة:

- كم من المشاكل والمنغصات والعقبات واجهتكم؟ وكم منها حولتها لفكرة ناجحة مثل فلكرو؟
- هل تأخر نجاحكم؟ ما رأيكم في ثماني سنين من التجارب المستمرة؟

15- جمهورية القهوة

الخبرة هي ما حصل عليه -
عندما لا تحصل على ما
كنت تريد

جاء في الخبر أن **سحر هاشمي** كانت أول من تحدث في مؤتمر الجمعية الدولية للدعاية والإعلان المقام في دبي في شهر مارس 2006، فمن هي سحر هذه؟ وما أهميتها حتى تكون أول من يتحدث في هذا المؤتمر؟ سحر هاشمي إيرانية الأصل، من مواليد عام 1968، وهي رحلت عن إيران مع أهلها في سنة 1980، عقب اندلاع الحرب العراقية الإيرانية، إلى إنجلترا، تعلمت في المدارس الإنجليزية واختارت المحاماة مهنة لها، ومضت حياتها رتيبة حتى توفي والدها فجأة في عام 1994 ففرت الاستقالة من عملها والسفر إلى الأرجنتين لتقضي 5 شهور في تعلم الأسبانية.

بعدما عادت سحر من حداثها إلى إنجلترا، بدأت رحلة البحث عن عمل، ومرت عليها فترة طويلة دون أن يصادفها التوفيق، حتى قررت في شهر نوفمبر من العام ذاته أخذ إجازة طويلة لزيارة أخيها (بوبي) في نيويورك، حيث كان يعمل استشاري استثمارات في أحد البنوك. وبينما هي جالسة في مقهى أمريكي تنتظر وصول قهوتها مع بعض الكعكات خالية اللب، جال بخاطرها كم هي مشتاقة إلى هذه القهوة الأمريكية وتفتقد لها، وتساءلت لماذا لا تجد مثل هذه القهوة في إنجلترا حيث اعتادت أن تعيش وتعمل؟

عصفت الفكرة الجديدة برأس سحر، وأشركت أختها بوبي في الأمر، وهو كخبير يعرف الأفكار العبقريّة من على بُعد، قرر مشاركتها وتمويل مرحلة الأبحاث الأولية حتى حلول وقت التنفيذ الفعلي.

عادت بعدها سحر إلى لندن لتقضي الساعات تلو الساعات وهي تنتقل من مكتبة لأخرى، تطالع كتب تشرح كيفية بدء المشاريع الجديدة، وجاءت عليها فترة مرت فيها على كل مقاهي لندن، في كل شارع وحذب وصوب، تدرسهم وتقارن بينهم حتى وصلت لنتيجة مفادها أن أهل العاصمة لندن لا يحصلون على قهوة عالية الجودة، وهذا ما برر شعورها الدائم بعدم قدرتها على العثور على فنجان قهوة طيب المنطق قوي التأثير خلال عملها في العاصمة الإنجليزية.

بينت دراستها كذلك أن الإنجليز باتوا يشربون كمية أقل من الشاي، في مقابل المزيد من القهوة، وعللت ذلك بسبب زيادة حجم الأسفار والأعمال مع الشركاء الأوروبيين وغيرهم ممن يعتمدون بشكل أكبر على القهوة. فكرة سحر الجديدة قابلها الرفض من 19 مؤسسة تمويلية رفضت الإيمان بجديوى مثل هذه الفكرة (الطائشة وقتها). تروي لنا سحر عن صعوبة مرحلة البدء هذه قائلة: "حين بدأنا لم يكن هناك هنا الكم من المعلومات والمساعدات المتوفرة اليوم، لقد بذلنا جهداً شاملاً كي نقتع أنفسنا وأصنافنا وممولينا والموردين والمستهلكين والجميع بجديوى الفكرة، لقد كان الأمر بمثابة تسلق مرتفع حاد، بل لقد كان تحدياً كبيراً".

في النهاية وافقت وزارة التجارة والصناعة الإنجليزية على إقراض المشروع الجديد مبلغ 75 ألف جنيه إسترليني، وفي نوفمبر 1995 (بعد مرور عام على ورود الفكرة لسحر) سكان افتتاح أول مقهى جمهورية القهوة Coffee Republic في شارع ساوث مولتون.

اعتمدت مقاهي جمهورية القهوة على تقديم أكثر من نكهة قهوة ثلاث رغبات المختلفة للشاربين، من قهوة ذات زبد كثيف لأخرى بنون، ومن تلك بطعم الموكا لتلك بنكهة العسل والقرصة. رغم التنوع الكبير في المعروض من نكهات القهوة، لكن البداية كانت صعبة للغاية، فلقد نظر رواد المقاهي بعين الاستغراب لهذا المقهى الجديد، كما أن العثور على العمالة الكفؤة كان صعباً، وأسعب منه الحفاظ عليها.

لم يكن الانسحاب أو الاستسلام من الأشياء الواردة على ذهن الأخوين، لذا قررا أن يستعينا بشركة علاقات عامة كي تتولى الدعاية لهما، وكان من نتيجة ذلك نشر بعض التقارير الصحفية الإيجابية.

جاء ربيع 1996 بالمزيد من الأعمال والأشغال للأخوين، وفي ديسمبر 1996 كان افتتاح المقهى الثاني في وسط لندن، ما دفعهما في أكتوبر 1997 لتحويل مشروعهما إلى شركة مساهمة وطرحا الأسهم في البورصة، ما عاد عليهما بمبلغ 8.5 مليون جنيه إسترليني، تم توجيهها لمزيد من التوسع والانتشار. كانت الأمور تمضي على ما يرام، وتذكر سحر سعادتها البالغة حين رأت أول عميل يرحل ومعه قرح قهوة يحمل اسم المقهى في يديه.

في يوليو 2000 تم طرح المزيد من الأسهم، ليجمعا 20 مليون جنيه إسترليني، تم توجيهها في افتتاح 40 مقهى جديد في عام واحد، ليصبح إجمالي عدد المقاهي 82 مقهى خلال خمس سنوات من تاريخ البدء ، تآثرت في أكبر المدن الإنجليزية، وعمل فيها أكثر من 800 موظف. شيئاً فشيئاً بدأ الأخوان يعتمدان على المبراء في إدارة الجمهورية، وبدأت سحر تركز على زيارة مقهى كل يوم في الصباح، حيث تقضي ساعة كاملة، كمرئاة تقليدي، تراقب فيها الجودة؛ جودة المعاملة وجودة المنتج.



تؤكد سحر أكثر من مرة قائلة: "هدفنا هو التأكد من أننا لم نتحول لشركة عملاقة مترامية الأطراف، فتنسى كيف ولما أقمنا هذه الشركة". تؤكد سحر أن عملها السابق كمحاماة ساعدها كثيراً، حيث كانت تسدي النصح لكثير من العملاء، لكنها كانت تطمح لأن ترى ثمرة هذا النصح والمجهود بنفسها.

في عام 2001، تحت سحر عن دورها في الجمهورية (التي كانت تدر 30 مليون جنيه إسترليني سنوياً) لتتحول إلى الكتابة، فأخرجت لنا في يناير 2003 كتاباً يحمل اسم: "الكل يستطيع أن يفعلها، كيف أسسنا جمهورية

القهوة من على طاولة المطبخ" ليحل الأول في قوائم أكثر الكتب مبيعاً في إنجلترا، لعنة أسابيع، ونال الكتاب العديد من الجوائز والترشيحات، وتم تدريس بعض أجزاءه في مدارس الأعمال الإنجليزية.

وقع الاختيار على سحر ضمن أكثر 100 سيدة ذات تأثير في المجتمع الإنجليزي، ونالت العديد من الألقاب واحتلت صورها العديد من أغلفة المجلات العالمية. ذات الطابع الأعمال وغيره، وتحديث في الكثير من البرامج الإذاعية والتلفزيونية، وانتهت بالحديث في دبي في مارس 2006!

هل توقفت سيدة الأعمال الإيرانية عن الإبداع؟ رغم أنها أعلنت عدم نيتها للعودة لبدء مشاريع جديدة، لكن الطبع غلاب وها هي تبدأ مشروعاً جديداً: كعكات خالية من الدهن ومن السكر ومن كل ما له علاقة بزيادة الوزن. بكونها سيدة تحافظ بكل قوة على رشاقته، فهي وجدت نقصاً في السوق الإنجليزية تجاه الحلويات خالية السكر والدهن والسعرات، لذا بدأت عملية البحث من جديد، وافقت مع الموردين، ثم بدأت منتجات **سكني كاندلي** (أو الحلوى النحيفة) في الظهور في مقاهي جمهورية القهوة.

التحدي الجديد الذي تواجهه سحر هو قناعة الناس أن أي منتج يحمل اسم Diet (صحي/قليل السعرات) سيكون طعمه رديئاً وهنا ما تنوي سحر أن تغيره.

16- ترجمات جوركا زيلينسكين

هل المرء منا يُولد بعقلية تجارية، أم أن الظروف المحيطة هي ما يدفعنا لتنمية هذه العقلية؟ في حالة جوركا الليتوانية (Jurga Zilinskiene) سنميل للشق الأول، فهي أظهرت النبوغ في عمر ست سنوات، حين عثرت على حبوب غلال كثيرة منسية في مخزن بيت العائلة، فما كان منها إلا أن أخذتها وذهبت للسوق لبيعها، فاصطف الناس أمامها للشراء منها، إذ كانت تباع أكثر من 15 نوعاً من الحبوب والبقوليات، ولابد أنها كانت تباع بسعر زهيد، حكماً على كثرة الزبائن الذين اسطفوا أمامها.

لم تقنع جوركا بإمبراطورية الحبوب التي كانت تبنيها بالتدريج، وثلاً قررت وعمرها عشرة سنين التحول لتربية الحيوانات الأليفة وبيعها مع بعض المساعدة من عائلتها، وصحبت ذلك بشراء الحلوى وبيعها لزملاء دراستها، تلك ما سميها إرغاصات النبوغ التجاري.

عندما بلغت 16 عاماً، بدأت جوركا في كسب مبالغ محترمة من المال، عبر استيراد الملابس الجاهزة من دولة الإمارات العربية وبيعها في بلدها، وبعدما بعام كانت تدير سوبر ماركت صغيراً خاصاً بها. تمكنت أثناء ذلك من أن تجد وقتاً كي تتزوج، لكنها كانت زيجة مريضة، دفعتها للانتقال للعيش في إنجلترا لدراسة القانون.

الدراسة الجديدة دامت لفصلين قبل أن تقرر جوركا أنها لا تريد العمل كمحامية، لكنها - رغم ذلك - كانت معجبة بدراسة القانون، والتي فادتها كثيراً في أعمالها فيما بعد، خاصة في مجال الترجمة - مجالها الحالي - إذ أن 80% من أعمال الترجمة تأتي من مؤسسات قانونية ومكاتب محاماة.

أسست جوركا في أغسطس 2001 شركتها للترجمة وأسماها Today Translations (ترجمات اليوم) وهي خلال فترة وجيزة كانت قد أمنت لشركتها أكثر من مائتي عميل، وأصبحت تدير جيشاً جراحاً من اللغويين والمترجمين والمحريين والمدققين (1500 موظف)، الذين يترجمون ما بين أكثر من 160 لغة، بداية بالعربية وانتهاءً بلغة يوربا.

جوركا لديها هدف تركز عليه بكل قوتها، يتلخص في مضاعفة عوائد شركتها عاماً بعد عام، ولا يبدو ذلك مستحيلاً إذا أخذنا في الاعتبار أن الشركة تدر 900 ألف دولار سنوياً في الوقت الحالي، بعد مرور خمس سنوات على بدء مشروعها للترجمة.

قصة نجاح جوركا ليست بالتي تمر عليها مرور الكرام، فهي بلغت ما بلغته دون أن تقترض فلساً خلال مشوار حياتها، وهي تقخر بذلك قللة: "ما استثمرته في عمالي جاء بالتدريج، حتى بلغ أقصى ما ادخرته يوماً 20 ألف دولار، جمعتها بمجهودٍ وعرقٍ وكدي ومن عوائد أعمالي. لم اقترض يوماً من أي بنك، مما

لكي تصل إلى كنزك - عليك أن
تدفع الثمن - وأن خوض الطريق
إلى آخره

قد يدفع البعض للظن بأنني من الطراز القديم، أو لا أتماشى
مع متطلبات عالمنا اليوم، لكنني أؤمن بالقصة الناقية للأعمال
على النمو". (هذه القصة الناقية على التمويل يُطلق عليها
بوتستراينج أو Bootstrapping)

كعادتها في اكتشاف الفرص الاستثمارية السانحة، منذ حولت الحبوب المهملة لنقود ثمينة، رأت جوركا أن
هناك فرصة سانحة في مجال أعمال الترجمة في المملكة المتحدة (إنجلترا)، هنا إن تم تقديم هذه الخدمات
بشكل شخصي احترافي.

لم لا وهي قد عملت مترجمة فورية في وقت من الأوقات خاصة من وإلى اللغة الروسية، لكنها رأت أن العمل
في الترجمة الفورية لا يسمح لها بحسن إدارة وقتها، كما شعرت بأن هناك فرصة سانحة لبدء نشاط تجاري
يقدم خدمة الترجمة بشكل شخصي يختلف عما تقدمه بقية شركات ومكاتب الترجمة.

الوقت الحالي هو العصر الذهبي لخدمات الترجمة، فالجيش البريطاني يتخبط في متاهات أرض العراق
ومترجموه يتساقطون مثل حبات انضوط عقدها، حتى أن الجيش البريطاني بدأ في تعيين من يخطون
خطواتهم الأولى في تعلم وفهم اللغة العربية من البريطانيين. مثال آخر على قوة إرادة هذه الفتاة، التي تعلمت
البرمجة بنفسها كي تحول فكرتها للترجمة عبر إنترنت إلى أمر واقع، بعدما أكّد لها الكثيرون من
المبرمجين استحالة تنفيذ ما تفكر فيه.

أرادت جوركا تصميم قاعدة بيانات بشكل خاص، وهي استشارات عشرة شركات متخصصة، خذلوها جميعاً،
فما كان منها إلا أن استأجرت مدرب برمجة فيجوال بيسك لها وحدها، لكن حين أخبرها هذا المدرب
استحالة برمجة وتصميم ما تتدرب من أجله، اشترت كتاباً وانكبت تقرأ وتفكر وتجرب حتى تم لها ما أرادت.
لقد فعلتها بنفسها!

17- قصة نجاح ايه تي آي ATi

بطلنا عزيز قوم ذل اسمه **كوك يون هو (Kwok Yuen Ho)**، المولود في عام 1950 لأسرة كانت ذات عهد سابق بالثراء؛ فقدته على يد الثورة الصينية الشيوعية. عاش "من كان متوقعاً له رغد العيش" طفولته في فقر مدقع.



كان كوك أصغر أفراد عائلته، ولقضى شبابه في بيع الخضروات التي كانت عائلته تزرعها في حديقته. اضطر والده -تحت ضغط تكاليف العيش- لأن يهاجر إلى هونغ كونج ليعمل في مصانعها، حيث أخذ يرسل ما توفر له من دراهم معدودة إلى عائلته لتبقي أروهم. في عام 1962 اجتمع شمل الأسرة الكبيرة مرة أخرى في مدينة هونغ كونج، في شقة من غرفة واحدة.

موعد كوك الأول مع طريق النجاح كان حصوله على منحة دراسية في جامعة شينج كونج التايوانية، خصصها لدراسة الهندسة الكهربائية. بعدما تخرج في عام 1974، تمكن من العمل في شركات كينترول داتا ثم فيليبس ثم ناشيونال، وأخيراً شغل وظيفة المدير العام لشركة إلكترونيات ونج، والتي ازدهرت في تصنيع وتجميع أجهزة الكمبيوتر.

في عام 1984 هاجر كوك إلى كندا، إلا أنه وبالرغم من خبرة عقد من الزمن ودرجاته العلمية المرموقة، لم يجد كوك وظيفة في المهجر تضاهي تلك الوظائف التي شغلها في هونغ كونج.

في حياة كل ناجح لحظات يأس وقنوط، يحولها الأمل إلى لحظات ميلاد النجاح. قرر كوك مشاركة بني لو و لي لو، خريجا جامعة تورنتو وأصحاب شركة كمبيوتر ناجحة (كوم واي). قرر الثلاثة وضع كل شيء على المحك، قرروا وضع كل مدخراتهم ومدخرات أصدقائهم وأقاربهم، لتأسيس شركة تصنيع مكونات أجهزة الكمبيوتر، 300 ألف دولار من أجل تأسيس شركة Array Technologies Industry أو ايه تي أي اختصاراً، أول منتج للشركة الناشئة كان بطاقة ترقية تزيد ذاكرة الكمبيوتر وتضيف له مخرجا تسلسليا وآخر للطباعة.

تغير اسم الشركة بعد ذلك إلى Array Technologies Inc. ثم إلى ATi Technologies Inc. أو ما يمكن تسميته "تقنيات المصفوفة"، وهذا الاسم كان يرمز إلى الطريقة المتبعة وقتها في تصنيع الشرائح الإلكترونية، وغني عن القول بأن هذه التقنية استبدلت بعدها بتقنيات أخرى أحدث منها، لكن الاسم بقي كما

هو! الجدير بالذكر أنه في هذا الوقت من طفولة صناعة الحواسيب، كانت بطاقات العرض أحادية اللون، فلقد احتاج الأمر الانتظار حتى عام 1986 لخروج أول بطاقة عرض ملونة إلى الأسواق.

انتهزت إيه تي أي الفرصة، وطرحت بطاقة عرض أسمتها في أي بي وهي وفرت إمكانية الجمع ما بين كل المعايير المتبعة في المنتجات الأخرى المتوفرة في السوق. لقد كانت الشركة تتلمس طريقها لتتخصص في تصنيع الشرائح الإلكترونية المسؤولة عن كل ما يتحرك على شاشة الكمبيوتر -أو ما نسميه اليوم بطاقات العرض- والذي جاء لسبب بسيط: وقتها كانت تلك البطاقات من البساطة يمكن بحيث يمكن لرأس المال المجموع أن يؤسس شركة تصنيع يمكن لها أن تتجح.

هذا القرار كانت من بنات أفكار كوك وكان عام 1987 بداية التركيز الكامل على هذه الفكرة، خاصة مع إطلاق بطاقتي إيجا ونترز وفيجا ونترز لحواسيب أي بي إم. بدأت شركة إيه تي أي بقوة ستة موظفين فقط. كونها شركة كندية ثالثة (مجهولة) جعل مصنعي أجهزة الكمبيوتر مترددين في التعامل معها. بعد مرور أربعة شهور كان رأس المال قد نفذ بالكامل. تدخل بنك سنغافورة الوطني ليقرض الشركة الوليدة بعض المال (قرض قدره 300 ألف سرعان ما زاد إلى مليون ونصف) ما أكسبها بعض الوقت.

على الرغم من مشاكل البداية للشركة، لكنها كانت بحاجة لتصميم شريحة إلكترونية واحدة كي تتفند الشركة من حافة الإفلاس. جاء الفرج حين وصلت طلب شراء من شركة كومودور التي كانت في أمس الحاجة لمن يمدّها بشرائح رسومية وبسرعة. تمكنت إيه تي أي من تصنيع 7000 آلاف شريحة أسبوعياً وتسليمها لشركة كومودور، وبنهاية العام، كانت العوائد المالية بلغت عشرة ملايين دولار.

يتطلب النجاح دائماً مزج الإدارة المالية الذكية مع الإبداع التقني لتحقيق مبيعات تضمن استمرار الشركة مع استمرار الإبداع والاختراع. في عام 1994 أطلقت الشركة منتجها العبثي شريحة ماخ-64 وسبب العبثية أن هذه الشريحة كانت من القوة بحيث تستطيع عرض أفلام الفيديو على شاشة الكمبيوتر دون الحاجة لشرائح إلكترونية إضافية (في تلك الأيام، كان هذا الأمر أمجوبة).

مكنت هذه الشريحة كذلك من تشغيل الأفلام المضغوطة بنظام MPEG-1 على الكمبيوترات دون الحاجة لبطاقات ريل ماجيك عالية الثمن. هذه الشريحة كانت أساساً لكثير من الشرائح التالية الشهيرة والتي أصابت النجاح الكبير والشهرة فيما بعد، وساعدت الشركة على طرح بطاقات عرض تسمح بإدخال عروض الفيديو على الكمبيوتر ومن ثم تحريرها وتعديلها، مرة أخرى دون الحاجة لأجهزة متخصصة غالية الثمن.

سواء كنت تظن أنك قادر على
اجتياز الصعاب أم لا، فأنت
على صواب - هنري فورد

في عام 1997 اشترت إيه تي أي شركة تي-سج لايز، المتخصصة في تصنيع الشرائح الرسومية، ما ضم إليها 40 مهندساً متخصصاً. في عام 1998 تخطت عوائد الشركة المليار دولار، وتم اختيار كوك كرجل أعمال العام في كندا. في عام 2000 اشترت كذلك شركة أرت-كس (الشركة التي صممت شريحة الرسومات لجهاز ألعاب نينتندو جيم-كوب) ومنها دخلت في شراكة طويلة مع نينتندو نتج عنها تصنيع الشريحة الرسومية في منصة نينتندو لألعاب الفيديو وي.

بعدها أعلنت مايكروسوفت تعهدها بتصنيع شريحة جهاز الأولى اكس بوكس 360 إلى شركة إي تي أي. في عام 2002 طرحت الشركة أول معالج رسومات مخصص للكمبيوتر الجيب وللهواتف النقالة. في عام 2004 تنحى كوك عن رئاسة مجلس إدارة الشركة، مع استمراره عضواً في هذا المجلس. في عام 2005 تم إعلان إيه تي أي كأكبر شركة تصنيع معالجات رسومية في العالم. أخيراً، تم الإعلان عن اندماج شركة إيه تي أي مع شركة إيه إم دي لتصنيع معالجات البيانات للحواسيب، في شركة واحدة يُتوقع لها الكثير.

لم يياس كوك أبداً، ولم يتخل عن الإبداع من أجل تقديم حلول جديدة بأسعار اقتصادية، مع انتهاز الفرص لتكبير الشركة، ولم يلجأ لأساليب احتكارية في منافسته، على الأقل لم نقرأ عن ذلك.

18- روبرت فويت، الطيار المبرمج

تعود بدايات دخول الكابتن طيار روبرت فويت في عالم إنتاج برمجيات الحاسوب إلى عام 1990 حينما كان عمره وقتها 30 سنة، ويعمل كطيار تجاري على طائرات نقل الركاب على خطوط شركة نورث ويست الأمريكية. استغل روبرت فترات راحته في متابعة هوايته الأولى: التصوير الرقمي. رغم أن عمل روبرت كان الطيران، لكن عشقه الأول كان علوم الحاسوب، وهو أحب تجربة البرامج التي كان تتيج له تعديل الصور الرقمية وطبع هذه الصور من خلال حاسوبه الخاص.

بفكرة بسيطة وبداية متواضعة، صمم روبرت برنامجاً بسيطاً حوى مجموعة من وظائف تحرير الصور رقمياً، وطرحه للتنزيل الإلكتروني بنظام المشاركة والتجربة في حبة ما قبل شبكة إنترنت والتي سادتها النشرات الإلكترونية BBS، وهو دعا المستخدمين لتجربة البرنامج الذي سماه محل التلوين أو Paint Shop وعرض آرائهم ومقترحاتهم فيه عليه. [بداية البرنامج الشهير فوتو شوب كانت في عام 1989 - أي قبل بداية روبرت بعلم واحد].

كم كانت تكاليف بداية روبرت؟ فشق الورق والأطراف والطابع، التي استخدمها لطباعة شيفرات Codes تسجيل برنامجه للمستخدمين الذين قرروا شراء البرنامج. عبر هذه الشيفرات، يتمكن المستخدمون من تعطيل رسالة في البرنامج كانت تذكرهم بضرورة شرائه.

رغم إشهار روبرت لشركته "برمجيات جاسيك" (اختصاراً لجملة: Jets And Software Company) والتي عنت شركة الطائرات والبرمجيات) في عام 1991 في مدينة مينيتونكا في ولاية مينوسوتا الأمريكية، إلا إنه استمر في العمل كطيار تجاري لمدة أربع سنوات بعدما، وهو يقول عن هذه الفترة: "كنت أذهب لأطير، ثم أعود إلى بيتي لأجد قائمة من طلبات التسجيل، لأقوم بالعمل على تلبيتها والرد عليها". في أبريل من عام 1992، وظف روبرت مساعداً له يتولى الرد على الاتصالات الهاتفية، ومتابعة طلبات العملاء، ما أعطى روبرت فسحة أكبر من الوقت ليقضيها في البرمجة.

الإقبال على استخدام شبكة إنترنت وذيوع شهرتها كان ذا معنى واحد لنشاط روبرت: المزيد والكثير من الطلبات الإضافية. اعتماداً على مقترحات وآراء مستخدمي البرنامج، خرج روبرت بنسخة أحدث من برنامجه سماها برو (النسخة الاحترافية) واستمر في بيعها تحت مبدأ المشاركة والتجربة. يؤكد روبرت أنه لولا إنترنت التي ساعدته بقوة على تسويق وتوزيع برنامجه، لاحتاج منه الأمر للحصول على مبلغ مكون من ستة أرقام كي يتبع إستراتيجية تسويقية تحقق له ما حققته ثورة الإنترنت.

إذا لم تبدو الفكرة بسيطة لأول وهلة. فاحتمالات نجاحها ضعيفة أينشتاين

على أن روبرت قرر في عام 1997 أنه بلغ مرحلة توجب عليه توزيع كتالوجات لبرامجه على محلات بيع البرامج، لتعمل كطريقة توزيع موازية للتوزيع عبر شبكة إنترنت. عندها كان بيت شوب برو قد ثبت أقدامه ورسخها، إذ بلغ عدد المستخدمين المسجلين 80 ألفاً، وعدد الموظفين العاملين 40 موظفاً، وتجاوزت عائدات الشركة السنوية 6 ملايين ونصف دولار، كما حصد البرنامج التشجيع والميدح والشكر والعرفان من الصحافة ومواقع إنترنت المختصة.

رحّب الموزعون وشركات بيع البرامج بهذا القرار، ولنا لا عجب في أن يأتي ترتيب الشركة في عام 1998 عند المرتبة 161 في قائمة أسرع 500 شركة أمريكية نمواً، كما استمرت مبيعات الشركة في الازدياد حتى بلغت في نهاية هذا العام قرابة 17 مليون دولار أمريكي. في فبراير من عام 1998، قرر روبرت هويت التنحي عن منصب مدير الشركة مُفسحاً المجال لخليفته كريس تفتو والذي حوّل الشركة من مبتدئة إلى محترفة، ومن شركة قائمة على فكرة بسيطة إلى شركة تتنافس عمالقة الشركات مثل أدوبي وكوريل.

علم روبرت أيضاً في قرارة نفسه أن الشركة في حاجة لما هو أكثر من ذلك لكي تتنافس بشكل أفضل في السوق، ولنا في عام 2004 أتم بيع الشركة بالكامل إلى شركة كوريل (المصممة والمنتجة لبرامج مثل كوريل درو وبينت والمطورة الحالية لحزمة برفكت أوفيس وغيرها الكثير، وهي كانت يبورها قد تم بيعها في العام الذي قبله إلى مجموعة استثمارية ضخمة).

في خلال عشرة سنوات، تحولت فكرة بسيطة إلى شركة كبيرة تحقق عوائد تفوق 30 مليون دولار، وهي اعتمدت على مقترحات المستخدمين وآرائهم للتطوير وتقديم كل ما هو جديد. اليوم تباع النسخة الكاملة من البرنامج بسعر 99 دولار للنسخة الإلكترونية، و109 دولار للنسخة الفعلية (قرص مدمج مع دليل استخدام في صندوق كرتوني) وأما سعر الترقية من إصدار سابقة فهو قرابة 49 دولار.

19- أسطورة الإعلانات دوني دويتش



في عام 1983، التحق دوني دويتش (Donny Deutsch) بشركة أبيه الصغيرة للإعلانات المطبوعة في مدينة نيويورك. في ذات الوقت الذي كان أبوه يفكر في بيع الشركة لتقدمه في السن، لكن دوني الصغير نجح في إقناع أبيه بالعدول عن البيع، ولما ترك الشركة لابنه الصغير، كي يديرها وفقاً للطريقة التي يريدها. وتقاعد الأب بعدها. اليوم، تتضمن قائمة عملاء شركة دويتش للإعلانات Deutsch Inc. شركات كبرى مثل جونسون نوفاartis، فايزر، ميتسوبيشي، وكذلك دعايات حملة بيل كلينتون للترشح للرئاسة الأمريكية في عام 1992.

يعترف دوني أنه كان محظوظاً لكون أبيه صاحب شركة إعلانات، ومحظوظاً أيضاً لأنه رغم استهتاره في فترة الصبا التي قضاهما في مشاهدة التلفاز والحفلات والرياضة، لم تستغن عنه الشركات التي عمل بها أثناء دراسته رغم أنه لم يهتم كما يجب لشؤون العمل. تلك الوظائف قصيرة الأجل هي التي جعلت دوني يدرك أنه لا يريد أن يقضي حياته في مجال الاقتصاد أو المحاسبة، بل في الإبداع والفن. ذهب دوني لأبيه وقال له، دعني أعمل في ركن صغير في الشركة، ودعني أجلب زبائن جدد، وهكذا انطلق دوني يجلب العميل تلو العميل، وبدلاً من أن يستحوذ على شركة أبيه، بدأ وكالة دعائية جديدة داخل وكالة أبيه. بعدما كانت الشركة تباع إعلانات مطبوعة، دخل دوني يدخل مجال إعلانات التلفزيون والحملات الإعلانية الشاملة.

تعتمد فلسفة دوني في العمل على اجتناب وتوظيف الموهوبين صغار السن، خاصة من هم أكثر ذكاءً وبريقاً منه، وإقناعهم بالعمل معه ضمن الفريق، لفترات وصلت حتى 100 ساعة عمل في الأسبوع. يبحث دوني دائماً عن هم على وشك الوصول لقمة عطائهم الفني والمهني، لا من بلغوا تلك القمة بالفعل، ويؤكد أنه يعطي منصب الإنارة لمن يريد أن يصبح مديراً ناجحاً، ويجد في عينيه البريق الدال على إمكانية تحقيقه لذلك، وهو لن يعطيه لمدير سبق وحقق النجاح الذي يبحث عنه. ذات يوم اتصل مكتب دوني بمصمم إعلانات متقدم للعمل لديهم، ليعتذر المتصل عن عدم قدرة دوني على مقابلته، فأخبره المتقدم بأنه على دوني أن يذهب للجحيم، فما كان من دوني إلا وأسرع لمقابلة المتقدم وعينه على الفور.

نموذج التحفيز الذاتي لدوني يعتمد على أنه لا وجود لعبقري حقيقي كامل، وبالتالي شكل شيء ممكن تحقيقه، وكل عمل عظيم يمكن التفوق عليه. أدار دوني الشركة من منظور رجل أعمال لديه القدرة على الإبداع، وهو يؤكد أن لم يجبر يوماً عميلاً من عملائه على قبول أي فكرة دعائية أو إعلانية قدمها له، بل كانت أعماله من قمة الإبداع بمكان حتى أنها كانت تلقى القبول بشكل تلقائي، دون الحاجة لضغوط أو جدل.

في حين نجد الكثير من الشركات تعتمد اليوم على تحويل أقسامها إلى مراكز ربح لتنافس فيما بينها، يضع دوني الجميع في شركته تحت سقف واحد يجمعهم هدف واحد، هو تحقيق الربح بشكل جماعي.

خلال حقبة التسعينيات، كان دوني يضيف من 90 إلى 100 موظف جديد إلى فريق العمل كل عام، خاصة بعدما فاز بعقد مع شركة ميتسوبيشي للسيارات بلغت قيمته ربع مليار دولار، وفي حين كان لديه مكتباً كبيراً في نيويورك وآخر صغيراً في لوس أنجلوس، فإن فوزه بعقد مع بنك أوف أمريكا جعله يصمم حملات دعائية في 37 بلداً. ففزت مبيعات ميتسوبيشي 80% بعد تولي وكالة دويتش أمر دعايتها، من وجهة نظر دوني، النجاح لا يعتمد على من هو الأذكى أو من هو الأفضل، بل يعتمد النجاح على من يقول: **”لما لا أنجح أنا أيضاً، أنا أستحق أن أنجح“**، وأما المهارات اللازمة للنجاح فإياها ضرورية لكنها ليست كافية، فمن يريد أن ينجح لا بد له من أن يتحقق فيه الشعور بالجوع والظما والإصرار والافتناع الراسخ باستحقاقه للنجاح.

باع دوني ملكية الشركة في عام 2000 بقرابة 300 مليون دولار مع بقاءه المدير التنفيذي لها، بعدها وجه دوني جل اهتمامه إلى صناعة الأفلام عبر إنشاء شركة إنتاج فني، كما يقدم كذلك برنامج تليفزيوني خاص به في قناة سي ان بي سي الأمريكية، سماه الفكرة الكبيرة، وألف كتاباً خصصه لتشجيع الأعمال حاول أن يضع فيه خلاصة خبرته على مر عقدين من الزمن في مجال الإعلانات.

لماذا باع دوني شركته (التي كانت تحقق 20% زيادة سنوية في الأرباح) وهو في أوج نجاحه؟ لأنه يريد جيلاً شاهقاً ليلسقه، لقد أصبح دوني الاختيار الأول لمن يريد تصميم إعلان تليفزيوني لا مثيل له، واستضاف في برنامجه التليفزيوني عليه وكبار القوم، وهو تحدث فيه عن السياسة وعن الموسيقى. لقد حقق جزءاً كبيراً من أحلامه، والآن عليه البحث عن مزيد من الأحلام لتحقيقها والصعاب ليقهرها. اليوم، يفاخر دوني بعزمه خوض انتخابات عمدة نيويورك العام المقبل.

الدروس المستفادة:

- إذا توقفت عن التحرك للأمام، سيدهسك من هو خلفك.
- إذا وقفت ساكناً حتى لا تخاطر بأي شيء -- فأنت فعلياً تخاطر بكل شيء.
- إياك والدوران في فلک غيرك، بل أنشئ عالمك الخاص.
- كن من القوة حتى تجعل الغير يستاءون منك (لا تتحامل على نفسك مخافة أن يفضب منك أحد).
- أخلاق العمل السليمة لا تحبذ إثارة استياء الغير، لكن أحياناً سيحب عليك ذلك.

20- غلطة دومينيك ماكفي

الديك الفصيح من البيضة يصيح، هكذا تعلمنا في الصغر، ولربما كان لهذه المقولة ما يؤيدها في قصتنا اليوم، التي نتناول فيها مسيرة الشاب الإنجليزي **دومينيك ماكفي (Dominic McVey)**، الذي كان يتصفح مواقع إنترنت يوماً، بحثاً عن موقع شركة بطاقات الائتمان الشهيرة فيزا، فكتب حروف موقعها خطأ، Viza بدلاً من Visa. هنا الخطأ در عليه فيما بعد عوائد مالية قدرها 5 ملايين دولار.

خطؤه هنا جعله يهبط على موقع شركة أمريكية متخصصة في تصنيع عجلات السكوتر Scooters بمحرك وبدون محرك والتي يمكن طليها وحملها بسهولة، ومثل أي فتى في عمره فلقد أراد واحدة منها بدرجة كبيرة، لكنه لم يكن هو أو والديه ليتحمل نفقات شراء واحدة منها. أظهر دومينيك إمارات النبوغ، إذ أرسل رسالة إلكترونية إلى الشركة يخبرها أنه يستطيع بيع الكثير من هذه الدراجات في موطنه إنجلترا، فقط لو أرسلوا له واحدة مجاناً.

بالطبع رفضت الشركة الأمريكية، لكنها كانت من الذكاء التسويقي بحيث أخبرت دومينيك أنه لو اشترى خمسة دراجات منها، فستعطيه الشركة السادسة مجاناً. لم يضع دومينيك الوقت، إذ عمد إلى توفير المال حتى جمع ما يكفي لشراء الخمس، عبر عقد حفلات الرقص وشراء الأسهم والسندات وبيع مشغلات الأقراص الصوتية المصغرة لأصدقائه وزملائه ومعارفه.

حصل دومينيك على دراجاته الخمسة، والسادسة الأخرى المجانية، والتي سعد بها جداً، لكنه عرف أن عليه بيع أولئك الخمسة بسرعة، وهو ما فعله في بحر أسبوع واحد، لأصدقائه وأفراد عائلته، وفي الأسبوع التالي باع عشرة منها، واستمر على هذا الحال من وقتها.

هل شكل السن الصغير عائلاً أمام الشاب اليافع؟ بالطبع لا، فدومينيك كان طلق اللسان مضمواً، فباع الكثير عبر استعمال الهاتف، وساعده خبرته في التعامل مع إنترنت في البيع، وعادت عليه صداقاته مع أقرانه من خبراء تقنية المعلومات بعروض تقديمية (Presentations) احترافية لبيع بضاعته، كما أنشأ موقعاً له على إنترنت سرعان ما أصبح متوسط زواره يومياً 30 ألف زائر، وهو باع قرابة 7 مليون دراجة عبر موقعه، وأربح ملايين غيرها عبر قنوات البيع الأخرى!

لم يرى دومينيك الفرصة المتاحة حتى أبصر المنتج على عتبات باب، وكان حتماً عليه استغلالها. قد يرى البعض ما حدث ضرباً من الحظ، لكن **لضربة الحظ مدى زمني قصير**، لنا كان على دومينيك التحرك النائم لبيع ما لديه من مخزون.

نظر دومينيك للأمير ببراءة الطفولة وسداجة الأطفال، ولعلها كانت الطريقة الأمثل إذ جنبته القلق النفسي والضغط العصبي والمشاكل الإدارية. كان دومينيك بائعاً ماهرًا بلا شك، فهو عرف أن المنتجات المنافسة لعجلاته كانت أقل مستوى وأعلى تكلفة، وعبر عن ذلك بقصص صحيح الكلمات، كما أن الصحافة أعجبت بالمنتج الذي يبيعه، كذلك جمهور المشترين، وهو ما ساعد البيع على أن يتحسن أكثر فأكثر.

العجيب في الأمر أن افتتان دومينيك الصغير بلعبته استمر أسبوعاً واحداً فقط، بعده ضجر منه وزهد فيه، لكنه رأى أن بإمكان كل شخص في العاصمة لندن أن يذهب إلى عمله على متن دراجة مثل هذه، وكذلك كل قائد سيارة إذ أن الاختناقات المرورية اللندنية كانت العادة وخلافها من النواذر. كل ما فعله بعدما هو نشر رؤيته هذه بين الناس.

أثناء فترات راحة الغداء اليومية في مدرسته، اعتاد دومينيك الذهاب إلى محطة قطار الأنفاق ليفريول، لتطارده الشرطة بسبب توزيعه لمنشورات دعائية بين جمهور الركاب، التي كان يلقيها بينما يمضي مسرعاً على متن دراجته السكوتر. في أول الأمر، باع دومينيك الكثير من دراجاته للموظفين التنفيذيين على أنها أدوات لهو وتسلية، لكن فيما بعد بدأ الناس في استعمالها للوصول لأماكن عملهم.

يعطينا دومينيك درساً في تقبل رفض العملاء لشراء بضاعتنا، فهو لم يكن ليتركهم دون أن يسألهم عن طريقة إنارتهم لأعمالهم، وهم أحبوا أن يشاركوه خبراتهم، مثلما يفعل الأخ الأكبر مع إخوته. على أن دومينيك كان الرابع الأكبر، فلم يكن هناك أي إيجار يدفعه أو قروض يسدها أو مصاريف يدفعها، وكان جل ما يدفعه هواتير إنترنت وهاتفه النقال. الطريف أن مكتب دومينيك كان سرير نومه!

اضطر دومينيك للبحث عن معين آخر بعدما تشبعت لندن بدراجاته، فعند بلوغه 17 سنة كون فرقة موسيقية فشلت بجنارة، بعدما كلفته الكثير. يخبرنا دومينيك أن أكبر أخطائه أن نجاحه جعله يظن نفسه قادراً على فعل أي شيء، فهو حدد 30 هدفاً لتحقيقها، وذلك كان عبئاً عليه أكثر منه دافعاً ومحفزاً، وهو يعلق على ذلك بالقول بوجوب فرز الأهداف وتركيزها في مجموعة صغيرة، ووجوب قضاء الوقت الكافي في التفكير في الخطوة التالية. تعلم دومينيك هذا الدرس وهذه الحكمة بعدما خسر الكثير من ماله، وبعدها اندفع اندفاع المنتشي بالفوز، فلم يحسب خطواته التالية جيداً.

يعزو دومينيك نجاحه لسبب بسيط: لقد كان لديه شيئاً يحتاجه الناس بشدة، ورغم صغر سنه النسبي لكنه عمل خبير أعمال لشركة نشر، وعكف على كتابة قصته وتناول فيها تجربته كرجل أعمال ناشئ، ويعمل في مجال بيع المنتجات الصيدلانية، ويدير أنشطة ضخمة لخدمة العملاء عبر الهاتف.

الدروس المستفادة:

- كم منا وقع على مواقع كتب اسمها خطأ؟ كم منا فكر في عقد صفقات عمل مع نضحات القدر هذه؟
- نظرة الإنجليز لأفراد مجتمعاتهم تنم عن الاحترام والتقدير، فلو فعل طفل عربي مثل صاحبنا لنال عبارات الاستهزاء والاستهجان وربما العقاب البدني.
- من يريد حجز نطاق باسم شركته، عليه أن يحجز جميع النطاقات الممكنة لكتابة ذلك الاسم.
- النجاح مرة ليس ضماناً للنجاح في كل مرة، ولذا كل خطوة يجب حسابها بتمعن وتروي.

21- صالون شاهيناز حسين

بعدما ساعدت العالم على حماية نفسه، تراها الآن تريد مساعدة رواد الفضاء، عن طريق توفير مستحضرات طبية لهم، تساعد الرواد على حماية بشرتهم من الأشعة الضارة التي تجول الفضاء الخارجي، وتقلل من معدل تدهور تلك الخلايا. لقد أرسلت شاهيناز عينات مجانية من مستحضراتها إلى وكالة أبحاث الفضاء الأمريكية (ناسا) كمساعدة منها على استكشاف وسير أغوار الفضاء.

إنها شاهيناز حسين، الهندية التي تنتج مستحضرات طبية تعتمد على الأعشاب الطبيعية، تربو على 400 مستحضر ومنتج طبي مشتقة جميعها من الأعشاب الطبية، ما يجعلها من كبار منتجي تلك المستحضرات في العالم. في عام 2002 تم تقدير مجموعة شركات شاهيناز بقرابة 100 مليون دولار، وبلغ إجمالي عدد العاملين 4200 موظف، في 104 بلداً من بلدان العالم.

تنتمي شاهيناز لعائلة ملكية مسلمة هاجرت من سمرقند إلى الهند، حيث ارتقت العائلة هناك أشرف المواقع في مملكة بوبال وحيدر أباد، قبل أن تحصل الهند على استقلالها ويخسروا كل شيء. حصلت شاهيناز على تعليمها في المدارس الأيرلندية، وتلقت من والدها حبه للشعر والأدب الإنجليزي، وهي تزوجت - كعادة أقرانها- في سن 15 سنة، وأصبحت أماً في العام التالي.

طبيعة عمل زوجها استلزمت العيش في العاصمة الإيرانية طهران، ونتيجة للظروف المعيشية هناك، لم يكن أمامها سوى أن تنمي اهتماماً بمستحضرات التجميل الطبيعية، ولذا قررت دراسة هذا العلم حسب أصوله الأكاديمية. من أجل تمويل هذه الدراسة، عمدت شاهيناز إلى الكتابة في جريدة إيران تريبيون، في أكثر من موضوع وبأكثر من اسم. هذه الدراسة علمت شاهيناز مدى الأضرار التي تلحق ببشرة وبجسم الإنسان بسبب المستحضرات والمركبات الكيميائية الصناعية.

بعدما أبحرت في بحر العلم، قررت شاهيناز توجيه اهتمامها إلى علم هندي قديم اسمه: أيورفيدا (Ayurveda) وهو نوع من الطب البديل (طب الأعشاب). اسم "أيورفيدا" مكون من كلمتين هما الحياة والمعرفة، فيما يمكن ترجمته إلى علم الحياة، والذي يركز على أسباب ومسببات الحياة الصحية الطبيعية، ويركز على الأسباب الفيزيائية والعقلية والروحية والاجتماعية التي تؤدي للتوافق التام مع الكون بما يؤدي إلى عيش حياة طبيعية من كل النواحي. هذا التحول في الدراسة من جانب شاهيناز كان الغرض منه والدافع إليه البعد عن استخدام المركبات الكيميائية الضارة بالإنسان وبالطبيعة.

بعدما رحلت عن إيران، تربت شاهيناز على العلاج التجميلي لمدة عشر سنوات، في مختلف المعاهد في مختلف البلدان من لندن وباريس ونيويورك وكوبنهاجن. عند عودتها إلى الهند في عام 1997، قررت شاهيناز أن الوقت قد حان لتبدأ مشروعها الخاص وتفتتح صالون التجميل الخاص بها، باستثمار مبعثي قدره

قرابة ألف دولار. إلى جانب توفيرها لخدمات التجميل، وفرت شاهيناز كذلك لرواد صالونها مستحضرات تجميل طبيعية من تركيبتها هي.

مستحضرات شاهيناز لم تكن للتجميل وحسب بل للعلاج بالطرق الطبيعية أيضاً، مثل علاج تساقط الشعر والجفاف وحب الشباب والنمش واضطراب الصبغات الطبيعية في الجسم. هذه المستحضرات اكتسبت أهميتها وشهرتها من عدم سُميتها وعدم احتوائها على أي آثار جانبية ضارة. المكونات الأساس لمستحضرات شاهيناز تتنوع ما بين الفواكه والأزهار والأعشاب وعسل النحل. آخر مستحضرات شاهيناز كانت كريم الأوكسجين، والذي يوضع على الوجه بشكل يث الحياة في البشرة عبر مساعدتها على مزيد من التنفس.

الدروس المستفادة:

- مهما كان ما نزل بك من مصائب، هناك طريق للنجاح لتسير فيه.
- هذه الفكرة التجارية قابلة للتطبيق في عالمنا العربي، خاصة وأن الصحراء العربية تزخر بالعديد من النباتات التي تدخل في علاج الكثير من الأمراض.
- العلم وتحصيله، والتعلم وتطبيقه، من شروط النجاح.

22- مليونير النوايا الحسنة

أنهى أليكس قيو (21 عاماً) دراسته الثانوية، وبدأ الاستعداد للمرحلة الجامعية، وكونه شاباً إنجليزياً يعيش في العاصمة لندن حيث التعليم الجامعي باهظ التكاليف ومستهلك للثروات الصغيرة، مما دفعه لهذه الفكرة (وقتها كانت المجنونة، وأما بعد نجاحها فهي العبقرية) لكي تعينه على تكاليف الدراسة الجامعية.

تلخصت الفكرة في إنشاء موقع به صفحة واحدة يضع عليها مليون نقطة/بيكسل مع عرضه كل نقطة منها للبيع مقابل دولار واحد فقط، ولأن نقطة واحدة لن تكون مرئية بما يكفي، فأقل مساحة يمكن شرائها هي مستطيل صغير من 10 نقاط ضرب 10 نقاط (بإجمالي 100 نقطة أي ما يساوي مئة دولار) وأما الدافع وراء شراء الإعلانات في موقع أليكس هو لمساعدته على الذهاب للجامعة!

سياسة أليكس التسويقية تمحورت حول مراسلة جميع أصدقائه، طالباً منهم مساعدته بنقل خبر إنشاءه لهذا الموقع لكل من يعرفون وحتمهم على الشراء على سبيل المساعدة، وعندما تنور العجلة وتبدأ بعض الإعلانات في الظهور، يخبر الصحافة من أجل بعض الدعاية لموقعه.

في يوم الجمعة 26 أغسطس 2005 كان كل شيء معاً وبدأ أليكس العمل. في أول ثلاثة أيام، تمكن أليكس من بيع 400 بيكسل (بما يعادل 400 دولار)، مبلغ ليس صغيراً في مقابل مجهود الشاب الإنجليزي البسيط. بعد يومين باع 100 بيكسل، وبعد يوم باع 400 أخرى، وبعد يومين باع 200 ثم بدأ البيع في التوقف، لكن وسائل الإعلام المحلية كانت قد التقطت الخبر وبدأت تتناقله فيما بينها، ما أدى إلى بيع 2500 بيكسل في يوم واحد (8 سبتمبر 2005) تلتها 1900 بيكسل مباعاً، وهكذا.

خلال أسبوعين كان أليكس قد حقق قرابة عشرة آلاف دولار من المبيعات، أو 1% مما كان يخطط له، وخلال ثلاثة أسابيع كان قد آمن من المال ما يكفي لثلاثة ثلاث سنوات في جامعتهم، شاملة الإقامة والمعيشة (قرابة 37 ألف دولار).

قبل زهاب أليكس للجامعة فعلاً، كان قد باع قرابة 110 ألف بيكسل، وبدأ يعاني من كثرة المقابلات الصحفية وكثرة الطلبات على شراء المزيد من النقاط، مما جعله يسهر الليالي الطوال لتنفيذ طلبات العملاء والرد على استفساراتهم. في الوقت ذاته بدأ ترتيب موقعه العالمي ينطلق بسرعة الصاروخ إلى قمة الترتيب.

بعد مرور 38 يوماً على إطلاق فكرته العبقرية، كان أليكس قد جمع ربع مليون دولار، على أن أليكس كان قد أطلق فكرة جديدة تماماً انتشرت كما النار في الهشيم، وبدأت مئات المواقع تقلد فكرته خلال شهر واحد، ولا عجب في ذلك فشبكات التلفزة كانت قد بدأت تطلب عقد مقابلات معه، وبدأت جميع الصحافة الأوروبية

وبعدما الأمريكية تبرز موقعه وتحدث عن فكرته، على أن أليكس اعتبر في ذلك إطرأ له، بل وأعجبه الإضافات التي جاء بها المقلدون الآخرون.

وضعت شركة معامل DSL إعلاناً في موقع المليون عند أليكس، فتضاعف عدد زوار موقعها 20 مرة في اليوم التالي، هذه الزيادة جاءت جميعها من عنده، بل إن مبيعات جميع المواقع التي لها روابط على الصفحة الأولى في موقع معامل DSL قد حققت زيادة قدرها 50% في المبيعات خلال أسبوع واحد من وضع الإعلان.

هذا الأمر تحقق بنسب متفاوتة مع بقية المعلنين عند أليكس، والرأي الذي قد يفسر ذلك الزواج هو أن زوار موقع أليكس ما هم إلا شريحة من العملاء الذين لم يهتم لأمرهم معلن من قبل، وبالتالي حققت الدعاية لهم أفضل النتائج. بعد مرور أربعة أشهر، كان أليكس قد جمع 900 ألف دولار، وعند بداية العام الميلادي الجديد، كان زوار موقع المليونير الشاب تخطوا مليون زائر فريد يومياً، وبلغ ترتيبه العالمي بين المواقع 127 وتبقى له ألف بيكسل فقط، فما كان منه إلا أن عرضها للبيع بالمزاد في موقع EBay الإنجليزي لمدة عشرة أيام.

ثم أن هذه الألف بيكسل كان سعرها المفترض ألف دولار، لكن المزادات خلال يومين فقط وصلت بسعرها إلى 23 ألف دولار تقريباً، وانتهى المزاد عند سعر 38 ألف دولار، معلناً بذلك انضمام أليكس إلى نادي المليونيرات والمشاهير.

على أن نجاح أليكس جلب له أعداء من أشرار المخترقين، والذين صمم أحدهم فيروساً اخترق 23 ألف حاسوب وعهد إلى توجيه سيل رهيب من طلبات الزيارة إلى موقع أليكس حتى جعله يقع تحت الضغط الرهيب ويتوقف عن العمل، ولم يكتف المخترق بهذا، بل أرسل له رسالة تهديد تطالبه بدفع خمسة آلاف دولار مقابل أن يتركه في حاله، وعندما لم يخضع أليكس لهذا التهديد، زادوا المبلغ إلى خمسين ألفاً.

لكن أليكس أثبت لنا مرة أخرى أنه عقلية تجارية حتى النخاع، إذ سارع لعقد صفقة مع شركة حماية أمن المواقع والبيانات لتحمي موقعه، مقابل أن يعطيها أليكس مساحة إعلانية على موقعه. رد أليكس الصاع صاعين، إذ أوكل هذا التهديد إلى المباحث الفيدرالية الأمريكية، والتي بدأت التحقيق في الأمر بعدها.

في عام 2006 عاد أليكس من جديد بفكرة جديدة وبسيطة: موقع جديد، به مليون بيكسل، لكن على خلاف المرة الأولى حيث عرض أليكس البيكسل الواحدة للبيع بدولار، هذه المرة يعرضها أليكس للبيع بدولارين، مع تطبيق شروطه السابقة. بذلك سيحصل أليكس على مليوني دولار، فكيف سيفتسمها؟

يطلب أليكس من زوار الموقع الجديد (بيكسل لوتو) التسجيل في موقعه، ثم الضغط على الإعلانات، بحد أقصى عشرة إعلانات في اليوم الواحد، والتي يضعها في هذه الصفحة الجديدة. وما العائد؟ عندما يبيع أليكس

المليون بيكسل (مرة أخرى) سيختار إعلاناً واحداً، ثم سيحدد جميع من ضغطوا على هذا الإعلان ثم يختار منهم واحداً هذا الواحد سيصبح مليونير.

بالطبع، لنر التراب في العيون، أعلن أليكس أنه سيتبرع بمائة ألف دولار في أوجه الخير، والباقي سيذهب له. فشلت الفكرة الثانية، كما أثبتت الأيام، إذ وفتت المبيعات عند 151 ألف دولار، فالهدف لم يعد نبيلاً، كما في المرة الأولى!

الدروس المستفادة:

- شبكة إنترنت لا زالت منجم ذهب لم يستغل بالكامل بعد، ولا زالت هناك فرص مدفونة تنتظر من يستخرجها.
- ليست هذه أول فكرة ينفذها أليكس، بل كان له مشاريع قبلها لم تنجح.
- قدم أليكس أسباباً وجيهة مقنعة للإعلان عنده وللدعاية له، فهو كان يريد هذه النقود للذهاب إلى الجامعة من أجل الدراسة (رغم أن نجاحه التجاري جعله يؤجل إكمال دراسته هذه).
- التزم أليكس بعدم بعثرة المال يمناً ويسرة، وكان أول ما اشتراه من المال الذي جمعه جورب ثم اتبعه بكاميرا رقمية لالتقاط صور يستخدمها في مدونته.
- ظهور أليكس في المقابلات الصحفية والتلفزيونية بطريقة تلقائية جمع حوله المزيد من المعجبين والمشتريين.

23- اللم الثائرة - أنيتا روديك

إذا كنت تظن أنك ذا تأثير ضعيف
لصغر حجمك، حاول النوم في
غرفة بها بعوضة صغيرة -
إحدى دعايات ذا بودي شوب.

جاء ميلاد أنيتا روديك في عام 1942 كابنة ثالثة من أربعة، لأبوين إيطاليين هاجرا إلى ليتل هامبتون في إنجلترا. عملت أنيتا بعد أوقات الدراسة في المقهى الذي تملكه أمها، وبسبب ظروف الحرب العالمية، تعلمت أنيتا من أمها عدم التخلص من أي شيء يمكن إعادة استخدامه، لكن أبويها تطلقا وسنهما ثمانية، وسرعان ما تزوجت الأم بآخر مات بعدها بعامين.

قرأت أنيتا في سن العاشرة كتاباً - مدعوماً بصور مقبضة - يتحدث عن مزاعم إبادة اليهود إبان الحرب العالمية الثانية، ما ملأها حماسة وفورة للدفاع عن المضطهدين، وبعدما أتمت دراسة اللغة الإنجليزية والتاريخ، عملت في البداية كمعلمة، ثم قررت قبول منحة دراسية في دولة المحتل الصهيوني في مستعمرات الكيبوتز، لكنها بعد ثلاثة أشهر طردت من هذه المنحة، إذ أن حبها الشديد للمزاح لم يكن أبناء عمومته ليحتلموه.

هذا الطرد كان له تأثير إيجابي، إذ قررت بعده أنيتا أن تسيح في ربوع العالم كله، وبعد عودتها لموطنها عملت في وظائف عدة، منها توزيع الجرائد في باريس، والتدريس في إنجلترا، ولدى الأمم المتحدة في جنيف، بما أدرته من نقود سافرت إلى تاهيتي، أستراليا، مدينتي موريشيوس، وأخيراً جنوب أفريقيا، حيث عملت هناك كمعلمة، لكنها مرة أخرى طردت من وظيفتها لأنها إلى نادي غنائي في ليلة كانت مخصصة للسود فقط، وهو ما كان خرقاً لقوانين التفرقة العنصرية السائدة وقتها، ما جعل الشرطة العنصرية تقوم بترحيلها لبلدها!

هذا الترحال أثر بشدة في شخصية أنيتا، وهي تروي لنا ذلك بقولها: "أنت تغير قيمك حين تغير مبادئك، فحين تقضي ستة أشهر مع أناس يفركون جلودهم بزبد الكاكاو كل يوم، ويفسلون شعورهم كل يوم بالطين، ثم تجد أن هذه الأمور تجدي فعلاً وتأتي بالطيب من النتائج، فأنت حتماً ستوقف كل معتقداتك السابقة، وإذا كنت مثلي، ستنمي حباً جارفاً تجاه علم الأنثروبولوجي (علم الأجناس البشرية)".

بعد عودتها الثانية إلى موطنها، عرفت أمها على زوج المستقبل: جوردون روديك، الشاب والشاعر والرحالة الاسكتلندي الصغير، ومعاً افتتحا وأدارا معلمًا صغيراً وفنناً مساحتها ثمان غرف. كان العمل مضيقاً والمجهود شاقاً، ما ترك لهما القليل جداً من الوقت ليقضياه معاً ومع طفلتيهما.



لنا بعد مرور ثلاث سنوات، قرر الزوجان ذوا المفلتين أن الوقت حان للتغيير وبيع ما يملكانه. بموافقة أنيتا، سافر الزوج الرحال ليحقق حلمه في امتطاء ظهر حصان من مدينة بيونس آيريس في الأرجنتين إلى مدينة نيويورك الأمريكية!

في هذه الأثناء، كانت أنيتا بحاجة لعمل يشغل وقتها وتفكيرها، ويقيم أودها وبناتها، لكنها أصرت على عمل لا يشغلها عن رعاية بناتها. لذا قررت في عام 1976 وعمرها 33 سنة افتتاح محل لبيع مواد التجميل الطبيعية، ولأنها شبه معدمة قررت صنع مواد التجميل هذه من أي وكل خامة سبق وخزنتها في مرآبها/جراجها، والتي جمعتها خلال أسفارها الكثيرة، وهي غالباً ما كانت مواد استعملتها النسوة -اللاتي قابلتهن في أسفارها - في شعارهن القبلية للتطهر والترين.

جاء موقع المحل الأول في مدينة برايتون بجانب دار جنازات، وكان عدد أصناف البضاعة المعروضة للبيع وقتها 15 صنفاً، ومولت أنيتا ثمن هذه المغامرة التجارية برهنها لفنطقها الصغير مقابل قرض قدره 6500 دولار.

لعبت الأفكار لعبتها وحبكت الظروف حيلتها، ففي الوقت الذي كانت أنيتا فيه تروج لموادها الطبيعية، كانت دول أوروبا تشهد صحوة اجتماعية تدعو لترك الصناعي والعودة للطبيعي، وحين قررت أنيتا طلاء جدران محلها -لتغطي شكله الخارجي البالي- باللون الأخضر التي لم تكن تملك لوناً غير، كان اللون الأخضر هو اللون الرسمي الذي اختارته هذه الحركة الصحوية للعودة لكل ما هو طبيعي.

حين قررت أنيتا إعادة استخدام علب بلاستيكية مستعملة، قررت ذلك لضغط تكاليفها في البداية، ولم تكن نيتها إعادة التدوير لحماية البيئة. أرادت أنيتا افتتاح محلها الثاني، لكن البنك رفض طلبها قرضاً بقيمة 8000 دولار، ولذا راسلت زوجها تطلب إذنه في بيع نصف شركتها لصاحب محطة إعادة تمويل الوقود مقابل تمويل تكاليف المحل الثاني، لكنها قررت المضي في هذا الأمر قبل أن تصلها رسالة زوجها برفض هذه الفكرة.

قبل مرور عشرة أشهر كانت أنيتا قد افتتحت محلها الثاني في مدينة شيلستر، وحينها عاد زوجها من السفر في عام 1977 وقرر مشاركتها إدارة مشروعه. داعت شهرة ذا بودي شوب (محل الجسم) في جميع الأنحاء، وكان تفاعل المشتريين كبيراً، حتى أنهم أرواها بيع منتجات أنيتا الطبيعية في محلاتهم على هيئة فروع تحمل ذات الاسم.

الفانشلون هم أناس لم يدركوا
قربهم الشديد من تحقيق
النجاح. حين يأسوا من المحاولة
(توماس إيبسون).

حتى تلك الفترة كانت طريقة إدارة أي شركة
لضروعها الكثيرة تعتمد على أفراد العائلة والأصدقاء، ولم
يكن مصطلح منح حق الامتياز/التعهد (Franchising)
معروفاً، بل يمكن الإدعاء بأن زوجها جوردون ابتدعه،
وكان المبدأ بسيطاً، فهما لم يطلبوا مقابل ماديّاً لاستخدام
الاسم التجاري، بل قدما التمويل اللازم لافتتاح كل فرع،
مقابل استخدام اسم ذا بودي شوب، ومنتجاته بالطبع.

قامت أنيتا بعمل مقابلات شخصية لكل من أراد الحصول على حق الامتياز، وهي كانت تطرح أسئلة مثل ما
اسم زهرتك المفضلة، وكيف تريد أن تموت، ولذا لا عجب أن أكثر من نجحوا في الحصول على هذا
الامتياز كانوا من النساء، وحتى اليوم! لم يحتج الأمر لكثير من الوقت حتى طرحت أنيتا في عام 1984
أسهم شركتها في البورصة، وأصبح اليوم لدى مشروع أنيتا أكثر من ألفي محل يخدمون أكثر من ثمانين
مليون عميل. في أكثر من خمسين بلد. هنا النجاح جعل ثروة أنيتا الخاصة تفوق أكثر من مائتي مليون
دولار.

تروي لنا أنيتا كيف أنها تكره شركات التجميل، التي كوّنت صناعة عملاقة تباع أوهاماً مستحيلة التحقيق،
عبر الكثير من الأكاذيب. تلك الشركات تخدع النساء وتسيء استغلالهن! هذه الرؤية هي التي تحكم فلسفة
العمل في "محل الجسم": تحقيق الأرباح عبر خلق تغيير اجتماعي وبيئي.

لم تبدل أنيتا أبداً الوعود بأن منتجاتها ستجعل عشرات السنين تزول من وجه أي امرأة، بل انتهجت أساليب غير
تقليدية في الدعاية والإعلان، فهي لم تتفق المال في الدعايات، بل كانت تطلق روائح منتجاتها العطرية عبر
الطرقات المؤدية لمحلاتها لتجذب الزبائن.

ذات يوم سمعت أنيتا مدير دار الجنائز المجاور لها يشكو من أن نشاط أنيتا يضر بأعمالهم، فما كان من أنيتا
إلا وسرت الخبر الطريف إلى الجرائد، فتوافد الناس شغوفين لمعرفة ما هذا النشاط الذي سيضر بأعمال
الجنائز!

بعدها اعتمدت أنيتا على كلمات المديح والتجارب الناجحة وتوصيات العملاء الراضين عن مستوى منتجاتها.
عمد آل روديك كذلك إلى دعم قضايا البيئة، فاستخدموا واجهات محلاتهم لدعم مجهودات منظمة السلام
الأخضر (جرين بيس) لوقف رمي النفايات السامة في بحر الشمال، وحملت دعاياتهم وأغلفة حقائبهم رسالات
دعم لإيقاف حملات صيد الحيتان ولحماية غابات الأمطار. على أن أهم دعاياتهم حتى اليوم كانت الدعوة
للتوقف عن تجربة جنيّد العقاقير على الحيوانات.

يتم انتقاء البائعين العاملين في محلات أنيتا بدقة فائقة، وهم يقضون شهراً من العام في العمل مع المعاقين من الأطفال، كما يُمنع البائعين من الهجوم على الزوار ظمناً في البيع لهم، فمن يريد أن يعرف عليه أن يسأل أولاً، على أن أغلفة المنتجات تغني عن طرح الأسئلة، من كثرة المعلومات المتوفرة فيها عن كل منتج، كما يُمنع استخدام أجساد ووجوه الفاتنات في بذل وعود بجمال لن يتحقق!

حصلت أنيتا خلال مشوارها العنيد والكثير من الجوائز التشجيعية، وهي تسبب الفضل لزوجها في نجاحها، إذ وفر لها عبقرية مالية وإدارية أعانتها على تحقيق ما وصلت إليه. في عام 2003 منحت ملكة بريطانيا أنيتا لقب السيدة (Dame) تقديراً لجهودها ونجاحها.

في عام 2002 تنحت أنيتا عن منصب الإدارة، وخصصت ثمانين يوماً من السنة لتعمل فيهم كمستشارة تجميل في فروع محلاتها الكثيرة، بينما خصصت بقية أيام السنة للدفاع عن حقوق الأقليات والمضطهدين والمظلومين في كل مكان. اتخذت أنيتا قراراً ثورياً في ديسمبر 2005 بأنها لا تريد أن تموت غنية، ولذا قررت سلوك منهج تدريجي للتبرع بكامل ثروتها في سبيل رفع الظلم عن بني البشر في العالم كله.

الأم الثائرة كتبت الكثير من الكتب، وحدها ومع آخرين، لعل آخرها وأشهرها: العمل كما هو غير معتاد (Business as Unusual). لم تتوقف أنيتا عند هذا الحد، إذ أنها كذلك صاحبة منونة تحمل اسمها وتضع فيها آخر أخبارها، ومقالاتها عن الحرية والظلم والسياسة وطُرق بدء المشاريع التجارية.

في 17 من شهر مارس 2006، اشترت مجموعة لوريال شركة ذا بودي شوب، بمبلغ 652.3 مليون جنيه إسترليني، مما أثار الكثير من الجدل، إذ أن لوريال مملوكة جزئياً لشركة نسلة، والتي كانت عرضة لحملة مقاطعة بسبب نوعية ألبان أطفال باعتهما لأطفال دول العالم الثالث، ما يمثل تعارضاً مع ما قامت عليه ذا بودي شوب.

اكتشفت أنيتا إصابتها بفيروس التهاب الكبد الوبائي سي، والذي ترجح أن تكون حصلت عليه أثناء ولادتها أبنيتها الثانية، حيث كان شائعاً مشاركة الإبر الطبية وقتها بين المرضى، وتوفيت عن عمر ناهز 64 عاماً، في 11 سبتمبر 2007 على أثر أزمة قلبية.

24- عبد العزيز العنزي

أخطاء الآخرين هي مصدر للخبرة
دون ألم . فالعمر لا يطول بنا
لنقترفها كلها.

عبد العزيز من مواليد ديسمبر 1981، وبسبب ظروف دراسة والده العسكرية، جاءت ولادته في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث قضى بها عاماً بعد ولادته، ثم رجع لموطنه الكويت، على أنه عاد لأمريكا مرة أخرى من أجل الدراسة الجامعية. لا يذكر عبد العزيز عن طفولته ما

يدل على ولعه بالتجارة أو نبوغه فيها، لكنه كان يراقب ويتابع ويتأمل أخبار الكثير من المشاريع التجارية الناجحة، والتي كان يعلم في قراة نفسه أنه سيدخل معتركها في يوم ما.

يؤمن عبد العزيز أن الغربية مصانع الرجال، ولنا اختار الغربية ليطلب فيها العلم، وبالتحديد جامعة ساوث فلوريدا في مدينة تامبا، التي ذهب إليها بعد دراسة دامت سنتين في جامعة توليدو الواقعة في ولاية أوهايو. شكلت هذه الحقبة الولادة الحقيقية لعبد العزيز حيث تفتحت عينه على الحياة، وتفجرت فيه روح المغامرة والتطلع لاستكشاف العالم الذي يعيش فيه.

بعض الشباب يتفاعل بشكل سلبي مع الغربية، فلا يقدر الفرص التي سنحت له، وبدلاً من أن يضيف للحياة يصبح عبئاً عليها، على أن عبد العزيز الذي درس الهندسة أقبل بشغف على تجربته الجديدة، وتمتع بها واستفاد منها وتعلم الكثير، ما ساعده على أن يدخل معترك التجارة والمشاريع الخاصة.

يدين عبد العزيز لوالدته بالكثير مما تعلمه في شبابه، وهو نشأ على حب القراءة ومطالعة الكتب ثم اضاف إلى ذلك حبه للكمبيوتر ومنه دلف إلى عالم إنترنت، ولكن نصيحة صديق هي ما دفعه لأن يخطو الخطوة الإضافية نحو مشروعه الخاص. بحكم الدراسة في الخارج، تعامل عبد العزيز مع عالم التجارة الإلكترونية، وهو مكان زبوناً دائماً لأكثر من متجر إلكتروني، ولنا لم تحتاج الفكرة لأكثر من شهرين حتى تختمر في رأس عبد العزيز، وبدون دراسة الجدوى أو السوق، اعتمد عبد العزيز على حدسه الداخلي وقرر أن يبدأ العمل على الفور، فشيء بداخله استمر يؤكد له أن فكرته ناجحة بلا شك.

استلزم الأمر قضاء شهرين في برمجة موقع المتجر الإلكتروني. كقوم وإعداد الرسوم الدعائية والمنشورات التسويقية، لكن أشد العوائق كانت الأوراق الرسمية التي كانت كافية لتصد أشد الحالين آمالاً، لكن إرادة عبد العزيز كانت أقوى من البيروقراطية الكويتية.

جاء ميلاد الموقع الفعلي وبدء العمل فيه في العاشر من شهر مايو 2006، وجاءت إرغاصات النبوغ متمثلة في عدد قليل من الأيدي العاملة، ووسائل تسويق ذات مردود كبير وتكاليف قليلة، وساعده أن تحدثت عن مشروعه جريدقان يوميتان كويتيتان، فباع الموقع جميع مخزون الكتب الأولى الذي بدأ به. لدى عبد العزيز

أفكار توسعية كثيرة، فموقعه الحالي يدعم العربية والإنجليزية، ويخدم السوق الكويتية من داخلها، ولا يتطلب السداد عن طريق البطاقات الائتمانية فقط، كما يبدل الوعود بالتسليم خلال يومين فقط من تاريخ طلب الشراء، ويعمل الموقع على مدار الساعة وخلال أيام الأسبوع كلها.

يشترى متجر عبد العزيز الكتب من داخل الكويت لكنه ينوي الشراء من خارجها، ومنها توسيع نطاق خدماته من حدود الكويت إلى خارجها، ومن خدمات البيع إلى خدمات النشر، ومن دعم اللغتين العربية والإنجليزية لدعم المزيد من اللغات المنتشرة في دول الخليج العربي، ومن التعامل في الكتب إلى غيرها، ومن شركة خاصة لشركة مساهمة تطرح أسهمها في البورصة الكويتية.

قرأ عبد العزيز أكثر من نصف الكتب التي يتاجر فيها، وهو يختار المعروض منها في متجره بنفسه، وهو تأثر في حياته بالأمريكي دونالد ترامب الذي يراه شخصية تجارية بحتة تعرف الفرص الحقيقية وتهب لاقتناصها، وعلى المستوى العربي الشيخ محمد حاكم دبي الذي يراه سابقاً للزمن، والوليد بن طلال الذي تعلم منه العمل المتواصل وعدم الاستسلام.

من ضمن هوايات عبد العزيز مشاهدة الأفلام الكوميدية، مرد ذلك أنه يرى حياته يغلّب عليها الجد والصرامة، ولنا جاء رد على سؤالي له عما إذا كان تشابه اسمه مع اسم أكثر المطلوبين في السعودية قد سبب له أي مشاكل حتى الآن، فجاء رده أنه لا يعرف شيئاً عن ذلك، لكن ما يعرفه هو أنه من أهم المطلوبين من قبل الفتيات. لا زال عبد العزيز يداوم في وظيفته النهارية، ولا زالت أفكاره التوسعية تسير بوتيرة هائلة، لكنه يبدو مؤهلاً بقوة لبلوغ هدفه.

25- أيمن راشد، اطلب.كوم

جاءته الفكرة أثناء سفره مع أهله من القاهرة للإسكندرية، بعد أسابيع قضاها مع أصدقائه يفكر في مشروع تجاري يبدأ به، وهي فكرة إنشاء موقع على إنترنت يمكن لمن يزوره طلب وجبات غذائية سريعة بنظام التوصيل للمنازل من سلاسل المحلات الشهيرة المتوفرة، وبعد سبعة أشهر من البدء في موقع اطلب.كوم، باع أيمن راشد وشريكه مشروعهما الحالم، بمبلغ كبير مكن الاثنين من إنشاء كل منهما لشركته الخاصة، على أن أيمن ليس في حل من ذكر المبلغ الذي باع به موقعه.

نال والد أيمن شرف الشهادة في حرب الاستنزاف مع إسرائيل، بعد شهور قليلة من ولادته، ما أسببه الاعتماد على الذات، وجعله الرجل الذي تستطيع الاعتماد عليه. جاءت فترة الطفولة عادية مثل أقرانه، قضاها في ممارسة الألعاب الرياضية والخروج مع الأصدقاء. اشتهر أيمن بنبوغه الدراسي، واعتاد أن يكون من الأوائل خلال مشواره الدراسي وحتى بعد التخرج.

التحق أيمن بكلية الهندسة، وتخصص في الهندسة المدنية، وحالت ظروف طارئة عن حلوله من الأوائل على دفعته، ما أفقده فرصة اختيار كمعيد، لكنه مضى في طريق الدراسات العليا، والتي تعرف أثناءها على ذلك الاختراع الجنييد الحاسوب، والذي كان بمثابة محدود الإمكانيات وقتها.

أثناء تلك الفترة كانت الحكومة المصرية تمضي في خطوات جادة لتدريب اللامعين من المهندسين على البرمجة باستخدام الكمبيوتر، فما كان من أيمن إلا والتحق بهذا البرنامج، وأثبت فيه نبوغاً أوصله لكي يعمل بذات مركز التدريب بعد إكماله لمنهج التدريب، لم يقف استعداد أيمن العلمي عند هذا الحد، إذ شرع في الإعداد لنيل شهادة MBA ضمن الخدمات التي كان يقدمها مركز التدريب الذي عمل به، وحصل عليها في وقت قصير.

ركز أيمن في عمله البرمجي على استخدام تطبيق ToolGen ما جعل فرص العمل بالخارج تراوده هو وأقرانه، وهو اختار منها فرصة العمل في مدينة الرياض بالسعودية، كثنائي اثنين في شركة ناشئة، عمدت لبيع ونشر ذات التطبيق الذي احترفه الراشد. هذه الوظيفة أكسبته خبرة كبيرة على مستوى التعامل مع الشركات الدولية، والتسويق والمبيعات، وإدارة الأعمال الناشئة.

بعد مرور سنة ونصف قضاها في الغربية، قرر أيمن أن وقت العودة للوطن قد حان خاصة بعد أن وخبه الله طفله الأول، ومثل هذه القرارات تتطلب رسم فكرة عامة لما ينوي عمله بعد العودة؛ هل سيعود لعمله السابق، أم سيغير مساره، أم سيبدأ عمله الخاص؟

**الخبرة ليست ما يحدث للمرء
بل ما يفعله المرء بما حدث له**

كان لدى أيمن قناعة بأن زمن عمله لدى الغير قد ولى، وأن عليه بدء عمله الخاص به، لكن سكيف وأمين، وما الذي يمكن له تقديمه من جديد للعملاء المحتملين؟

أثناء هذه الفترة من التفكير، وأثناء قيادته لسيارته على الطريق الصحراوي متجهاً إلى مدينته: الإسكندرية، خطرت له فكرة المليون: موقع اطلب لطلب وجبات الطعام بنظام التوصيل للمنازل من على شبكة إنترنت. عرض أيمن الفكرة على العديد من الأصدقاء الذين لم يبدوا الاستجابة التي كان يتمناها، حتى تحمس له صديقه وشريكه فيما بعد، وبعد الاتفاق على الأساسيات، كان تأسيس الشركة والبدء في تدشين اطلب.كوم

كل فكرة ناشئة تحتاج لبعض المال، ولنا وضع أيمن كل مدخراته من سنوات الغربة، وشرع هو في البرمجة، وشريكه في إعداد اللازم من التجهيزات والكمبيوترات. يرى أيمن بأن أصعب المشاكل التي تواجهها المشاريع الناشئة هي العثور على القوى البشرية الملائمة والمناسبة، ثم الحفاظ عليها. كان أحمد قطب هبة السماء للثنائي المغامر، إذ تعرفا عليه من خلال أحد أصدقائهما، وكان خريجاً حديثاً، لكنه أدخلهما بإخلاصه لفكرة المشروع، واهتمامه به كما لو كان مشروعه هو الخاص.

اعتمد اطلب.كوم على نموذج للربح قائم على تحصيل نسبة 5% من كل طلب يمر عبر الموقع. وبعد مرور سبعة أشهر على إطلاق موقع اطلب، قرر الثنائي قبول العرض المقدم لهما لشراء الموقع، فخلال هذه الشهور السبع (منها شهران تشغيل تجريبي، وشهر رمضان) لم تبدأ العجلة في الدوران بالسرعة المطلوبة، وكانت الطلبات ليست بالرقم الكبير الذي يجعل الحسابات الختامية ترفل في الأرباح.

رغم رفض أيمن المستمر للإفصاح عن الرقم الذي تم به بيع الموقع، لكنه يؤكد أن كان كبيراً جداً - بالمعايير المصرية - مما أتاح له ولشريكه أن يبدأ كل منهما شركته الخاصة. بعد هذه الصفقة الموفقة، أطلق أيمن موقع كورسات.كوم، وهو موقع ديناميكي يعتمد على تزويد مراكز التدريب والمنربين للموقع ببياناتهم، ليقوم زوار الموقع باختيار الملائم منها ثم يتصلون عبر الموقع بمراكز التدريب هذه. على أن الرياح لم تأت بما اشتهاه أيمن، فلقد فشل الموقع بشكل غير متوقع. يرد أيمن هنا الإخفاق لكون الفكرة كانت سابقة جداً لوقتها، وأنه لو عاد وحلّقها اليوم، أو بعد بضع سنين من الآن، لحققت النجاح الذي أراد لها، ولعل لهذا السبب لم يرفع أيمن الموقع من على إنترنت حتى اليوم.

تعلم أيمن من هذا الدرس، ولنا قرر عدم الاعتماد على مصدر دخل وحيد لشركته، فقرر التركيز على برمجة تطبيقات حسب رغبات الزبائن، من قواعد بيانات وحتى تصميم مواقع على شبكة إنترنت. أقر أيمن - عند سؤالي له عما إذا كان قد قام بأي دراسات سوق قبل إطلاقه لموقع اطلب - أنه لم يكن يهتم بمثل هذه الأمور، فالفكرة كانت متمكنة منه بشكل عميق جداً، فلم يكن أمامه سوى أن ينفذها.

اعتمد اطلب.كوم على تحصيل النقود عند التسليم، وهنا هو الكابوس الذي يتهدد المواقع العربية التي تعتمد على مثل هذه أفكار، مثل الطلبات المزيفة، والعناوين الناقصة، وغير ذلك. كان للموقع نصيبه من هذه المشاكل، لكن فريق العمل كان يبدع دائماً في طرق حل المشاكل، مثل الاتصال بالعميل لتأكيد الطلب، والاهتمام بعمل قائمة سوداء، وبمرور الوقت اكتسبوا خبرة مكنتهم من معرفة الطلبات المزيفة من الحقيقية بمجرد رؤيتها، إنها مثال المشاكل التقليدية التي ستواجه كل من يبدأ عمله الخاص.

من أكبر مشاكل مواقع التجارة الإلكترونية العربية طريقة تحصيل النقود من المشتري، وفي حالة السوق المصري نجده يخطو خطواته الأولى، فهناك قرابة ثلاثة بنوك مصرية أصبحت تقبل طلبات الشراء من خلال بطاقات الائتمان عبر إنترنت، رغم أن أيمن جد مقتنع بأن عدد حاملي مثل هذه البطاقات في مصر لا زال محدوداً جداً، لكن المستقبل يبدو واعداً، فحال السوق المصري والعربي إلى نمو ونضوج وزيادة.

يرى أيمن أن فشل مواقع عربية كبيرة مثل عربية.كوم (أراليا) مرده عدم وجود رؤية واضحة لمثل هذه المواقع، فموقع عربية كان ضمن من يربحون شراء اطلب لكن أصحاب الموقع كانوا ينفقون النقود يمناً ويسرة كما لو كان موقعاً عالمياً، في حين أن مصادر دخله كانت محدودة للغاية، ما جعل رصاصة الرحمة تصيبه في النهاية، هو وغيره من المواقع العربية الأخرى التي ملئت الدنيا ضجيجاً.

يرفض أيمن فكرة توسعة شركته الحالية التي تضم قرابة 20 من شباب العاملين، عبر تحويلها لشركة مساهمة مطروحة في البورصة، كما لا يرى أي حاجة لضم شركاء مستثمرين معه، فهو يحب الخطى الهائلة المحسوبة. لم يشاركني أيمن أفكاره التوسعية المستقبلية، لكن مشروعه الأخير صورته.كوم يخطو بخطى ثابتة، فلقد تعلم أيمن من النجاحات والإخفاقات السابقة.

أفكار عملية لمشاريع تجارية

الآن، وبعد كل هذه القصص الناجحة، حتماً تملؤك الحماسة لأن تبدأ قصتك أنت، لكنك حائر - في أي طريق تسير؟ حتى لا أتركك عطشاناً في نهر الأمل، إليك بعض الأفكار التي يمكنك أن تبدأ بها عملك الخاص، وقصة نجاحك أنت.

1- الاتجار في الأشياء المستعملة

سواء كنت تعرف أم لا، لكن هناك الكثيرون الذين يريدون التخلص من أشياءهم المستعملة، ولا يحتاج الأمر منك سوى البحث عن بعض المواقع التي توفر مثل هذه الخدمات، وإن لم تكن موجودة فأسس أنت موقع يخدم هذا الغرض، وابحث في المنتديات عن لديه أشياء لا يريدونها (إذا كان المنتدى ليس لديه مثل هذا القسم فاقترح على الإدارة إنشائه)، وأبدأ البحث عن هو في حاجة لها.

احرص في البداية على بناء سمعة طيبة لك، ولا تتعجل الربح، وابحث عن مصادر تحصل منها على المستعمل، ومصادر تصرف فيها هذا المستعمل، مع تأمين نسبة ربح هامشية لك. بعض المواقع التي تعينك على ذلك موقع سوق souq.com وموقع إعلان ومستعمل وغيرها، وكذلك المنتديات، وبعض أهم الأشياء المستعملة المتداولة هي الهواتف النقالة ومستلزماتها.

2- التدريب على استعمال برامج الكمبيوتر

هل ترى نفسك خبيراً في ويندوز، أم أن محاولتك لتثبيت لينوكس قد عادت عليك بالخبرة التي يمكنك الآن أن تستغلها في تعليم الآخرين؟ لا تظن الأمر صعباً، فأنا مثلاً اضطررت لتدريب جماعة من خمسة أشخاص أسبان في القنصلية الأسبانية على استعمال برنامج فوتس 123 الشهير باللغة الأسبانية، وكنت أظن الأمر كارثياً في البداية، لكن الأمر استلزم كتابة شرح هذا البرنامج، وبعض التجارب وبعض الثقة في النفس.

الكابوس الذي يشغل بال جميع من يقومون بالتدريب هو ماذا لو سألهم المتدربون سؤالاً لا يعرفون إجابته، ودعني أؤكد لك أن الأمر يتكرر ملايين المرات كل يوم حول العالم، وهل تظن فعلاً أن جميع أعضاء التدريس يعرفون كل الإجابات؟ الحل السحري هو أن تجيب أننا لم نصل بعد لهذه النقطة، وأنك ستجيب عن السؤال في حينه، أو أنك لا تريد الحياذ عن منهج التدريب.

احرص على معرفة الإجابة لهذا السؤال، ومع مرور الوقت ستجد هذه الأسئلة المخرجة تتكرر، وأنك قد أصبحت محترفاً دون أن تدري وبت تعرف الإجابة لكثير من الأسئلة، فقط احرص على الحفاظ على ثقافتك بنفسك، وتعرف على سبل جذب انتباه من تحاضركم، واصبر وتحمل وستكون العواقب جميلة.

لا تنس أن رسول الله صلى الله عليه وسلم حين كان يسأل عن أشياء لا يعلمها كان لا يتحرج من القول بأنه سينتظر نزول الوحي بالإجابة، تذكر دائماً - قول "لا أعرف" ليس عيباً.

3- الكتابة والترجمة

هل لديك خبرة كافية في أي مجال لملء صفحات كتاب متوسط الحجم؟ هل أسلوبك في الكتابة مقبول ولا يشعر قارئك بالتناوب وهجوم النوم عليه نتيجة قراءته لما تكتب؟ إذا أنت مشروع كاتب لامع ينتظر الفرصة ليبرز نجمه.

كان أجدادنا المسلمون العرب يكتبون المئات من الكتب وحركة النهضة الإسلامية بدأت من ترجمة أمهات الكتب إلى العربية. إذا كنت ضعيف الأسلوب فليدرك الكثيرون من خريجي كليات اللغة العربية والذين سيسعدون لتحقيق كتاباتك في مقابل مالي زهيد، ثم تستطيع بعدها البحث عن أرخص السبل للطباعة - بعد حصولك على التراخيص اللازمة- وتقوم بالطباعة ثم تتولى بنفسك توزيع كتابك في الأسواق.

الكثيرون سلكوا هذا السبيل، مثل مؤلفة قصة هاري بوتر التي كانت لتوها نالت المطلق وتعمل لتعول ابنها، وهي كتبت قصة هاري بوتر الأولى وهي تركب مترو الأنفاق وأثناء استراحات الغناء ولم يتوفر لها الورق دائماً للكتابة، فكانت تكتب على ورق المحارم والمناشف، ثم لما انتهت رفضتها قائمة طويلة من دور النشر، حتى رضت بها دور نشر متواضعة في النهاية.

إذا لم تكن مبدعاً يمكنك دائماً ترجمة أمهات الكتب الأجنبية إلى العربية، أو الاتفاق مع المؤلفين لترجمة كتبهم إلى العربية. يمكنك كذلك نشر كتبك إلكترونياً على شبكة إنترنت. هل تجد صعوبة في القيام بكل هذا؟ زر موقع لولو Lulu.com الذي يوفر لك كل شيء وما عليك سوى تحميل كتابك بصيغة PDF وبدء الدعاية لكتابك في المنتديات وبين الأصدقاء.

4- بيع المشروبات الخفيفة والساخنة

لا أعرف عن سبيل تنظيم مثل هذه النشاطات في بلدك، لكن ما أعرفه هو أن نسبة ربح بيع كوب شاي أو قهوة واحد تتراوح ما بين 50% إلى 60%، وعليه كل ما تحتاجه هو تجهيز ماكينة صنع القهوة وسخان مياه لصنع الشاي (وثرهما ثلاجة صغيرة لبيع المرطبات) وتستعين بصديق لقضاء يوم في بيع المشروبات في مباراة كرة قدم أو تجمع شبابي في جامعة أو مناسبة أو معرض كتاب.

يحتاج الأمر لموافقة الجهات المختصة وهنا أمر ممكن الحدوث. هنا المجال غني باحتمالات النمو الإيجابية ويمكنك منه الدخول لمجالات أكبر وأوسع.

5- تصميم نماذج الفانلات

هل لديك مهارة التصميم الفني؟ هل تعرف أحداً يملك هذه الموهبة؟ كل ما عليك هو العثور على مورد فانلات فنية ذات جودة طيبة، وتضع تصميمات لا مثيل لها وتطبعها على هذه الفانلات، ثم تبيعها. لتأخذ مثلاً مباراة بين قطبي الدوري العربي، وتضع صورة الهدف العربي المغوار، أو لربما صورة المغني الحالم أو المغنية الطروب، مع الأخذ في الاعتبار مسائل الملكية الفكرية.

هل تجد صعوبة في العثور على من يملك بكل هذه الأشياء؟ زر موقع لولو Lulu.com حيث يوفر لك كل شيء وما عليك سوى تحميل رسوماتك الفنية لطبعها الموقع على الفانلات وعلى نتائج الحائط وعلى فنانين القهوة والشاي، ثم تنشئ متجر إلكتروني وتبيع عبر شبكة إنترنت للأصدقاء. لا تنس أن مشجعي الأبيض والأحمر والأخضر موزعين حول العالم، ولنا فنانة عملائك لا تنحصر في بلدك وحسب.

6- المدرب الشخصي

هل عضلاتك مضطربة؟ هل جسمك متساق يعرف كيف يحارب ترهلات الدهون؟ يعاني نسبة كبيرة من الشعب العربي من تزايد نسبة الدهون في أجسامهم، ما جعل صناعة إزالة الدهون راجحة للغاية، سواء كان ذلك عن طريق التمارين الرياضية أو عن طريق العمليات الجراحية. كل ما تحتاجه هو معرفة القواعد الطبية والصحية لتسخين العضلات وأداء التمارين الرياضية، وبعدها يمكنك أن تنهب إلى أماكن العملاء لكي تتدرباً معاً في أماكن عملهم، فإذا كان العميل ليس لديه الوقت لينذهب إلى صالة التمارين، فليذهب المدرب بنفسه إليه.

7 - مدرب اليوجا وتاي تشي

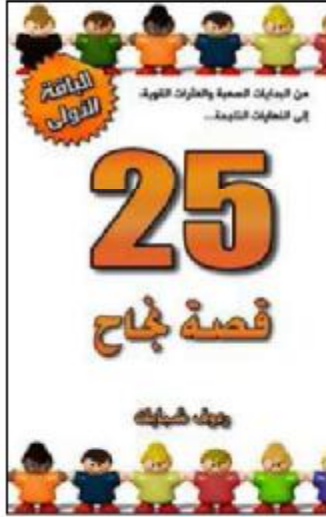
مع تزايد الضغط العصبي اليومي الذي يواجهه الملايين من الطبقة العاملة الكلدحة ذوي الياقات البيضاء والزرقاء على حد سواء، زاد معه الطلب على المدربين النفسيين على فن الاسترخاء وفن مواجهة الضغوط العصبية اليومية، ومنها إلى ممارسة رياضة اليوجا والتاي تشي.

إننا كنت تملك أعصاباً من حديد لا تلين، وتحب القراءة في علوم الطب النفسي وفنون الاسترخاء وتنشيط القوى الداخلية، فأنت مرشح بشدة لتكون مدرب نفسي على الاسترخاء. ربما ستفكر بعين المستهزاء والمسخرة لهذه الفكرة، لكن نظرة واحدة على أرقام إحصائيات بيع الأدوية المهدئة وأدوية معالجة الاكتئاب النفسي، وأرقام مرضى الانهيار العصبي في عالمنا العربي، وستعرف بعدها أنك تقف أمام كنز صغير.

﴿ نهاية الكتاب ﴾

اقتناء النسخ المطبوعة من كتبتي

كتاب 25 قصة نجاح



هل النجاح ضربة حظ؟ شيء نادر يحدث مرة ولا يتكرر؟ هل الناجحون ولدوا ليكونوا كذلك، لحكمة إلهية لا سبيل لفهمها؟ هل الفاشلون في الحياة مقدر لهم الفشل، وبالتالي فلا توجد قوة تحت سماء هذه الأرض تستطيع أن تغير من قدرهم وحالهم هذا؟

سعر الكتاب: 10 دولار

رابط الشراء: lulu.com/content/777706

كتاب 365 مقولة في النجاح



يعيش المرء حياته كلها، ليتعلم حكمة أو اثنتين، يوجزها في مقولة أو اثنتين، يسجلها له التاريخ، ويناقشها الناس، ليتذكروها دائما، وليكملوا من حيث انتهى من كان قبلهم. هذه الكلمات نسميها مقولات، وتلك التي تكون من القوة بمكان، ترتقي لتصبح أمثالا شعبية. من حين لآخر، يحتاج الواحد منا لسماع هذه المقولات، خاصة الإيجابية التحفيزية منها، ذلك أن ذاكرة الإنسان تتسرب منها المعلومات بمعدل بطيء، ولذا نحتاج في كل حين لإعادة شحن بطاريات الأمل والتفاؤل في نفوسنا.

سعر الكتاب: 10 دولار

رابط الشراء: lulu.com/content/2264896

الخطوة الأولى

بعدما تضغط على أيقونة Add to Cart تظهر لك الشاشة التالية، حيث يمكنك شراء أكثر من كتاب واحد، واختيار العملة التي ستحاسب على أساسها (دولار، يورو..)، تزيد كلفة شحن الكتب من موقع لولو زيادة بسيطة عندما تختار كتابين، لذا يمكنك دائماً أن تختار شراء نسختين من الكتاب، واحدة لك وواحدة تهديها لصديق عزيز، أو تشتري كتاب آخر. إذا فعلت وطلبت شراء أكثر من نسخة، اضغط بداية أيقونة Update Cart ثم بعدما تنتهي، اضغط على أيقونة Save & Continue في أسفل يمين الصفحة، على الشريط السفلي ذي اللون الأزرق الفاتح.

Lulu Search: in All Products [Live Help](#) We're here to help. Click for a live chat.

[Log in](#) [Sign Up](#) [Shopping Cart](#)

[Publish](#) [Buy](#) [Services](#) [Community](#) [My Lulu](#) [Help](#) [Lulu Direct](#)

Shopping Cart

• To change the quantity of an item, enter an amount and click UPDATE CART.
• To delete an item click its Delete icon.

Items	Quantity	Total Price	Delete
The Art of War in Arabic — الترجمة العربية لـ Rasul Shalalakh (Printed)	1	14.99	

Subtotal in 14.99

الخطوة الثانية

بعدما تضغط على أيقونة Save & Continue تظهر لك الشاشة التالية، حيث يطلب منك موقع لولو أن تدخل عنوانك البريدي، وأن تختار كلمة مرور للدخول على موقع لولو فيما بعد، هنا الأمر من الأهمية بمكان، لأنه وسيلة متابعة خط سير الكتب التي اشتريتها، وهل طبعت أم ليس بعد، وهل شحنها الموقع أم لا، وفي حال لم تصل الكتب أو تأخرت أكثر من شهر، فطريقة الاتصال مع خدمة العملاء في موقع لولو ستكون من خلال هذا العنوان البريدي الذي أدخلته، بعدما تنتهي من كتابة البيانات، اضغط على أيقونة Save & Continue في أسفل يمين الصفحة، على الشريط السفلي ذي اللون الأزرق الفاتح.

1. Register/Log in	2. Shipping Info	3. Billing Info	4. Review & Place Order
--------------------	------------------	-----------------	-------------------------

Please sign in to continue with your order.

My e-mail address is:

[Do I have to give my e-mail address to use Lulu?](#)

Do you have a Lulu password?

Yes, my password is: [Forgot your password?](#)

No, I am a new customer.

Create a password:

Confirm your password:

[Save & Continue >>](#)

الخطوة الثالثة

بعدما تضغط على أيقونة Save & Continue تظهر لك الشاشة التالية، الآن يطلب منك موقع لولو إدخال العنوان الذي تريد شحن كتبك التي ستشتريها إليه، ورقم هاتف يمكن الاتصال به في حالة الضرورة من قبل شركة الشحن. إذا كان عنوان الشحن هو ذاته العنوان الذي أدخلته في بيانات طلب حصولك على بطاقة الانتماء لدى البنك الذي تتعامل معه، اترك خانة Use my shipping address as my billing address مضطلة، وإلا فانقر عليها لتعطّلها. بعدما تنتهي من كتابة البيانات واختيار بلدك، اضغط على أيقونة Save & Continue في أسفل يمين الصفحة، على الشريط السفلي ذي اللون الأزرق الفاتح.

1. Log In	2. Shipping Info	3. Billing Info	4. Review & Place Order
-----------	------------------	-----------------	-------------------------

[report your problem here](#) or chat live with Lulu staff. General hours of availability: Mon-Fri 12am-9pm EST. Please read the [Live Help Guidelines](#).

Add a Shipping Address

Organization:	Aramco
First Name:	Haroon
Last Name:	Al Rasheed
Street 1:	Our Street, no 5
Street 2:	
City:	Dammam
Country:	Saudi Arabia
Zip/Postal Code:	32112
Telephone:	+9660553213211
☒ Use my shipping address as my billing address	

[<< Back to Cart](#)[Save & Continue >>](#)

الخطوة الرابعة

بعدما تضغط على أيقونة Save & Continue تظهر لك الشاشة التالية، الآن جاء دور إدخال بيانات بطاقة الائتمان التي تريد الدفع عن طريقها. إذا كنت تستخدم بطاقة فيزا أو ماستر، كما في المثال التالي، فلا تحتاج سوى إلى إدخال رقم بطاقة الائتمان، الذي يبدأ بالرقم 4 في حالة بطاقة فيزا، وبالرقم 5 في حالة بطاقة ماستر كارد. عندما تقلب البطاقة على ظهرها، تجد خانة التوقيع ذات الخلفية الورقية البيضاء، وبجانبها ستجد رقما صغيرا، مكون من 3 أرقام، هذا هو الرقم السري الإضافي، والذي يجب عليك أن تدخله في خانة Card Security Code ثم بعدها تدخل تاريخ انتهاء صلاحية البطاقة.

الآن، لزيادة درجات الأمان في المعاملات الإلكترونية، تطلب البنوك إدخال عنوان إرسال فواتير بطاقة الائتمان، لزيادة الحيلة والحذر في هذه المعاملات. إذا كان العنوان الذي تريد إرسال الكتب إليه، هو ذاته عنوان تلقي فواتير بطاقة الائتمان، فلا داعي لتغيير العنوان كما في الصورة، أما في حالة اختلاف العنوانين، توجب عليك إدخال عنوان تلقي الفواتير، وإلا سيرفض البنك إتمام المعاملة الإلكترونية. بعدما تنتهي من كتابة البيانات، اضغط على أيقونة Save & Continue في أسفل يمين الصفحة، على الشريط السفلي ذي اللون الأزرق الفاتح.

Payment Method

Payment Type:

Card Number: (ex. 417569361284567)

Card Security Code: [What's this?](#)

Expiration Date:

Billing Address

Organization:

First Name:

Last Name:

Street 1:

Street 2:

City:

Country:

Zip/Postal Code:

Telephone:

الخطوة الخامسة

بعدما تضغط على أيقونة Save & Continue تظهر لك الشاشة التالية، والتي يراجع فيها معك الموقع كل البيانات التي أدخلتها. حيث يمكنك تغيير ما تريده، ثم يتبقى لك خيار وحيد إضافي أسفل الصفحة، ألا وهو طريقة الشحن.

[Live Help](#)
Not now

[Having problems checking out?](#) [Read our assistance page](#) or chat live with Live staff. Check our hours of availability: Mon-Fri 9am-4pm EST. Please read the Live Help Guidelines.

Review your order before completing your transaction:

Our manufacturing process precedes shipping.

Please note that our manufacturing process precedes shipping. Based on the items in your cart, the expected manufacturing time for your order is 5-5 days. We will notify you again by e-mail once your order has shipped. For more information, go to [How long should I wait to receive my order?](#)

Shipping Address:

Hassan Al-Rachad - Amman
 Our Street no 5
 Dammam 32112
 Saudi Arabia
[Edit / Add New Address](#)
[Add New Address](#)

Shipping Help:

- [About shipping times](#)
- [Track Orders](#)
- [Return Policy](#)

Billing Address:

Hassan Al-Rachad - Amman
 Our Street no 5
 Dammam 32112
 Saudi Arabia
[Change](#)

Payment Method:

Visa
 XXXXXXXXXX0000000007
 Expires 12/2012
[Change](#)

Accepted payment methods:

Items	Quantity	Total Price
The Art of War, in Arabic - فنون الحرب Manual Strategies (Print)	1	\$ 14.99
Subtotal		\$ 14.99
		Shipping method
		Standard (\$5.08)
Total		\$20.07

Do not click "Place Order" more than once. Doing so will cause multiple orders to be placed.

[Back to Cart](#)
[Place Order](#)

طريقة الشحن:

لدى موقع لولو 3 طرق للشحن، واحدة منها معقولة، وطريقتان ذاتا تكلفة مجنونة، نعرضها من باب العلم بالشيء، لا أكثر، لكن طريقة الشحن القياسية Standard هي أكثر الطرق قبولا، ولا يعيبها سوى أنها تستغرق شهرا حتى تصل إلى جبتها. أما الطرق الأخرى فلم يسع لي تجربتها للحكم عليها.

Shipping method:

Standard [\$5.08]

Standard [\$5.08]

Express [\$72.44]

Super Fast - Ships Next Day Overnight Delivery* [\$129.18]

بعدها تنتهي من كتابة البيانات، اضغط مرة واحدة فقط على أيقونة Place Order في أسفل يمين الصفحة، على الشريط السفلي ذي اللون الأزرق الفاتح، ثم انتظر فترة كافية، إذا كانت بيانات بطاقة الائتمان سليمة، فستظهر لك رسالة تأكيد نجاح عملية الشراء. إذا حدث إي خطأ، فسيعرض لك الموقع رسالة تشرح ماهيته، وعلى أساسها تعدل بياناتك حتى تنجح عملية الشراء.

لشراء هذا الكتاب عبر الانترنت ومن داخل مصر عبر سوق النور، فضلاً زر هذا الرابط:
<http://sultan.elnoor.com/productspec.asp?product=5117>

- (تمت) -